

العدد (٣١) - ديسمبر ٢٠١٤ - صفر ١٤٣٦ هـ

مجلة شهرية (إلكترونية) تصدر عن المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية بالتعاون مع مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية

- خصائص وضوابط الاستثمار بالمشاركة في الاقتصاد الإسلامي
- التأمين الإسلامي ومأزق التكييف الفقهي
- المسؤوليةُ الاجتماعيةُ المطبّقة في بنك فيصل الإسلاميّ
  مركز الفيصل الثقافيّ.. اقرأ.. اكتشف.. وتعلّم

- The advancement of Islamic banking & Finance in Global Markets
- Global Regulatory Reforms and their impact on the Islamic Banking Industry



مركز الدكتور

سامر قنطقجي

لتطوير الأعمال

تأسس عام ١٩٨٧

اختصاصاتنا..

دراسات

1. التكامل مع نظم المحاسبة
2. الأنظمة المتكاملة

التعليم والتدريب

1. دراسة اللغة حول العالم
2. متابعة الدراسات العليا عن بعد (BA, MA, PhD).
3. مركز امتحانات معتمد Testing Center
4. دبلومات و دورات مهنية اختصاصية.

استشارات

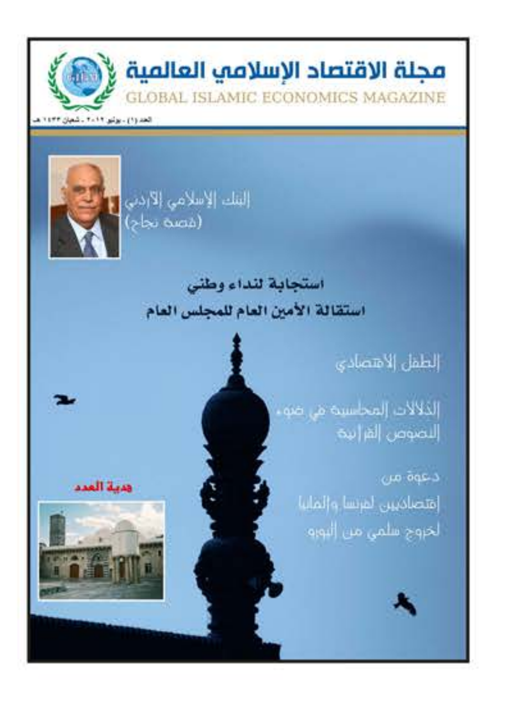
1. دراسات جدوى فنية واقتصادية
2. تدقيق مؤسسات مالية إسلامية
3. إعادة هيكلة مشاريع متعثرة
4. تصميم نظم تكاليف
5. دراسات واستشارات مالية
6. دراسات تقييم مشاريع
7. دراسات تسويقية
8. تمثيل شركات

شركاؤنا..

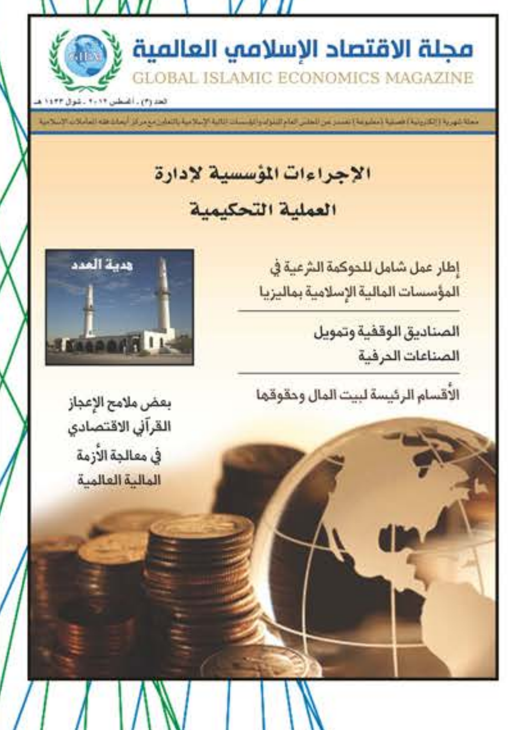
- جامعة أريس (هيوستن) AREES University
- كابلان إنترناشيونال
- مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية
- معهد الخوارزمي لعلوم الكمبيوتر (سورية)

Tel: +963 33 2518 535 - Fax: +963 33 2530 772 - Mobile: +963 944 273000
P.O. Box 75, Hama – SYRIA - www.kantakji.com

GIEM











مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE

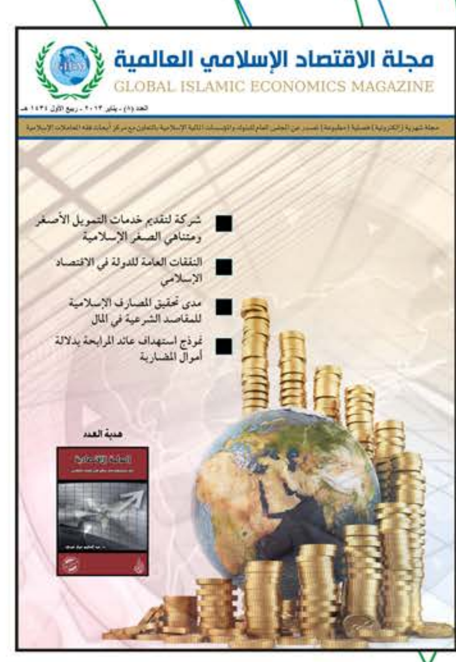
السياسات المالية في عصر أبي بكر الصديق (١١-١٣هـ)
فن إدارة الوقت
وسيلتك لإدارة يومك، وقيادة حياتك نحو النجاح
مصطلحات اقتصادية من الفقه الإسلامي
الإبداع المصرفي في ظل الاقتصاد المعرفي
هدية العدد

GIEM


مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE

هدية العدد

- الإفصاح المحاسبي عن المسؤولية الاجتماعية في المصارف الإسلامية
- الأزمة المعرفية للاقتصاد الإسلامي مشكلة التطبيق - تشخيص حالة التمويل الإسلامي
- المصطلح الإسلامي للضرائب [التوظيف المالي: مشروعيته وشروطه]
- كيف نربي أبناءنا على مفاهيم الاقتصاد الإسلامي؟


مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE

- شركة لتقديم خدمات التمويل الأصغر ومتناهي الصغر الإسلامية
- النفقات العامة للدولة في الاقتصاد الإسلامي
- مدى تحقيق المصارف الإسلامية للمقاصد الشرعية في المال
- نموذج استهداف عائد المرابحة بدلالة أموال المضاربة

هدية العدد


مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE

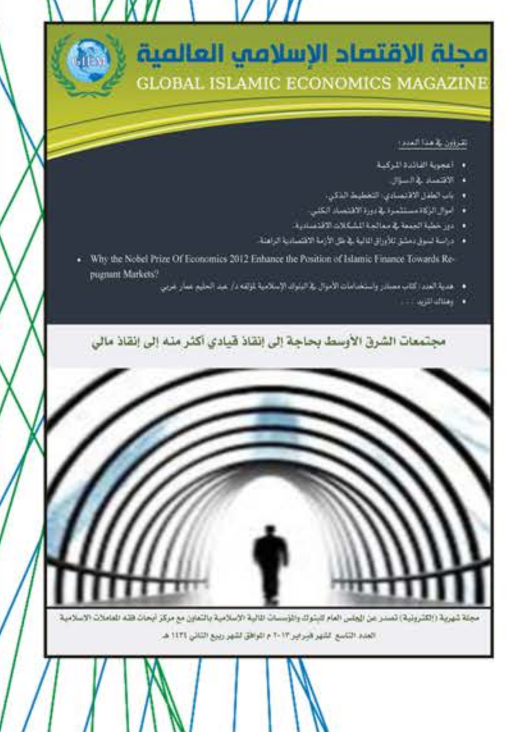
هدية العدد

- المقريزي.. إسهاماته العلمية في احتواء الأزمات الاقتصادية
- الأبعاد الاقتصادية والاجتماعية لتعدد الزوجات
- العبادات إذن والمعاملات طلق
- صناعة قرارات الاستثمار في البنوك الإسلامية


مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE

هدية العدد

- ضوابط وأدوات تجاوب المؤسسات المالية الإسلامية مع المستجدات الاجتماعية
- التوجيهات النبوية ومعالم الرحمة في الاقتصاد والمعاملات
- أسباب وآثار دخول الحيل الفقهية على المصرفية الإسلامية
- صيغة المضاربة الشرعية ودورها في تمويل التنمية المحلية


مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE

- Why the Nobel Prize Of Economics 2012 Enhance the Position of Islamic Finance Towards Repugnant Markets?

مجتمعات الشرق الأوسط بحاجة إلى إنقاذ قيادي أكثر منه إلى إنقاذ مالي

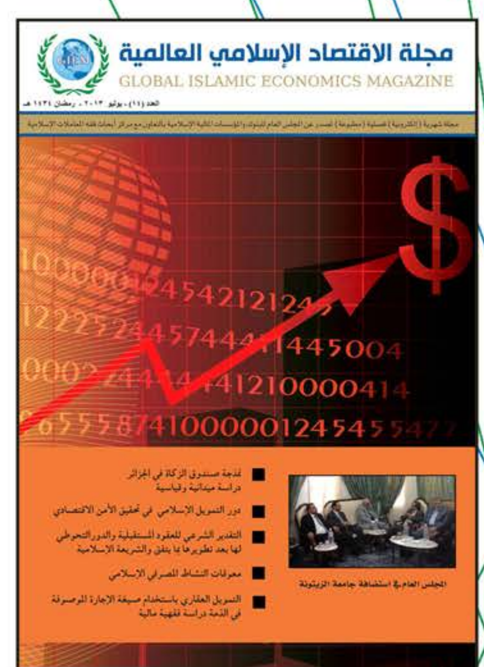
مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE

الأمين العام في استضافة قناة الجزيرة القطرية

هدية العدد

- الضروريات ودورها في دعم الاقتصاد الإسلامي
- المتطلبات والشروط الأساسية المسبقة لبناء نموذج أعمال ناجح للتمويل الأصغر الإسلامي
- جوانب الضعف في البنوك الإسلامية و كيفية تحصينها في مواجهة الأزمات
- البنوك الإسلامية في أوروبا، الواقع والآفاق


مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE
هدية العدد
حساب رؤية الأهلة
مستقبل الخدمات المالية الإسلامية في اقتصاد عالمي
معرفة الرجال من أهم مقومات النجاح القيادي...
القواعد السبعة لإدارة الأشخاص المبدعين صعبي المراس
جوانب الضعف في البنوك الإسلامية و كيفية تحصينها في مواجهة الأزمات


مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE
لنمذجة صندوق الزكاة في الجزائر دراسة ميدانية وقياسية
دور التمويل الإسلامي في تحقيق الأمن الاقتصادي
معوقات النشاط المصرفي الإسلامي
المجلس العام في استضافة جامعة الزيتونة


GIEM
مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE
هدية العدد
المفاهيم الاقتصادية عند شيخ الإسلام ابن تيمية
التمويل العقاري باستخدام صيغة الإجارة الموصوفة في الذمة
جوانب الضعف في البنوك الإسلامية و كيفية تحصينها في مواجهة الأزمات
برنامج التدقيق الشرعي على شركات التأمين الإسلامي
مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE
خياراتنا الصعبة بين ترجمة العلوم الاقتصادية وترجمة العقول الاقتصادية
أهمية رأس المال الفكري للمصرفية الإسلامية
مدى أهمية هامش الجدية في بيع المرابحة للآمر بالشراء
هدية العدد


مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE
هدية العدد
القيادة والمعاملات الجوهرية المؤثرة
برنامج التدقيق الشرعي على شركات التأمين الإسلامي
معايير اختيار العاملين لدى البنوك الإسلامية


مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE
هدية العدد
إيجاد سوق أوراق مالية إسلامية كمنهج لمعالجة الأزمات المالية
فعالية الصكوك الإسلامية في معالجة الأزمة المالية العالمية
أهمية تطبيق الحوكمة في المصارف الاسلامية
العلماء العاملون وأثرهم في الأمة
التأمين التجاري والتأمين الإسلامي دراسة مقارنة ما بين الجزائر و المملكة العربية السعودية

مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE

قياس الفقر ومختلف مقارباته في الجزائر
الزكاة كأداة فعالة في تحقيق التنمية الاقتصادية
صيغ التمويل الإسلامي بين حسابات ظاهرة عدم اليقين والمخاطرة
هدية العدد









GIEM


Abdelilah Belatik
Secretary General
CIBAFI

كلمة المجلس

Welcome to the 31th issue of the Global Islamic Economics Magazine (GIEM). As usual, we keep you updated with CIBAFI activities and initiatives.

I am delighted to open this issue of GIEM with the news that, CIBAFI Board of Directors (BOD) has approved CIBAFI Strategic Plan for the period 2015 – 2018. The Strategic Plan was prepared based on: i) a brain storming session held during the 23rd meeting of the BOD on 24 April 2014, ii) formal and informal meetings held with members and other industry stakeholders, iii) the Industry Satisfaction and Expectation Survey (SES) conducted on May – June 2014, and iv) the feedback received from the member's strategy session, the Annual General Meeting and the BOD meeting on 6 July 2014. The Strategic Plan provides CIBAFI with a clear guide in the form of a comprehensive four – year plan, which defines its mission to represent the Islamic financial services industry worldwide, to identify its nature and progress, to defend and protect its role, as well as to support its expansion and cooperation amongst the industry stakeholders.

The Plan consists of four key strategic objectives. The first is Policy and Regulatory Advocacy, where CIBAFI voices the concerns of the industry with relevant bodies to ensure that their needs are taken into account when standards and regulations are developed. Hence, it is very important for CIBAFI to engage with international standard setting organisations both conventional, such as the Basel Committee on Banking Supervision (BCBS), the International Organization of Securities Commissions (IOSCO), the International Association of Insurance Supervisors (IAIS), the International Accounting Standards Board (IASB), World Bank and International Monetary Fund (IMF)(); and Islamic, such as the Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI), the Islamic Financial Services Board (IFSB), and International Islamic Financial Markets (IIFM), etc. The second strategic objective is Research and Publications, where CIBAFI aims to conducts market related research to provide guidance and shape the way forward in the complexities of the financial sector in a world that lacks innovation in products and services. Meanwhile, publications are of importance to promote best practices within the industry in dealing with opportunities and challenges within the Islamic finance industry. The third strategic objective is Awareness

and Information Sharing, which creates a platform for sharing the best practices amongst the members, including to discuss issues and challenges as well as to share success stories that will play a pivotal role in promoting cooperation and information sharing. Lastly, the fourth objective is Professional Development, to strengthen competencies and expertise of human resources in the Islamic finance industry, as a key factor in the development of Islamic finance.

To align with the first strategic objective, CIBAFI has recently convened the CIBAFI InFocus session during the World Islamic Banking Conference (WIBC), in Manama, Kingdom of Bahrain on 3 December 2014. The In-Focus Session titled "Strategic options for Islamic banks in response to Basel III standards - The practitioners' perspective", was attended by over 100 participants. The Session was chaired by CIBAFI, with the honorable practitioners coming from different regions: Mr. Andrew Cunningham, Founder Darien Analytics Ltd. United Kingdom, Mr. Fadi Al Faqih, Chief Executive Officer, Bank of Khartoum, Sudan, Mr. Jozsef Peter Szalay, Senior Vice President – Group Head of Credit and Risk Management, Al Baraka Banking Group B.S.C. Kingdom of Bahrain, and Mr. Iyad Ghasoub Asali, General Manager, Islamic International Arab Bank, Jordan.

The evidence from the three prominent Islamic banks showed sufficient levels of capital to meet Basel III requirement, issuances of Basel III-compliant Sukuk in response to dynamic nature of regulatory regimes, innovative funding to meet liquidity requirements, strengthening risk management as a focus on the risk side, as well as shifting to a more equity-based business model. The detailed review of the Infocus session is presented in the article inside the magazine.

General Council for Islamic Banks And Financial Institutions

المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية

CIBAFI

CIBAFI - التطوير المهني

يتبع المركز الدولي للتدريب المالي الإسلامي إلى المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية. تأسس بموجب قرار من الجمعية العمومية للمجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية، من أجل العمل على رفع المستوى المهني للعاملين في الصناعة المالية الإسلامية، ووضع القواعد المنظمة لخدمات التدريب والإشراف على إصدار شهادات اعتماد للمؤسسات التدريبية والمدربين والحقائب التدريبية، وكذلك إصدار شهادات مهنية متنوعة أهمها شهادة المصرفي الإسلامي المعتمد.



الشهادات المهنية:

١. شهادة المصرفي الإسلامي المعتمد
٢. شهادة الاختصاصي الإسلامي المعتمد في الأسواق المالية
٣. شهادة الاختصاصي الإسلامي المعتمد في التجارة الدولية
٤. شهادة الاختصاصي الإسلامي المعتمد في التأمين التكافلي
٥. شهادة الاختصاصي الإسلامي المعتمد في التدقيق الشرعي
٦. شهادة الاختصاصي الإسلامي المتقدمة في التدقيق الشرعي
٧. شهادة الاختصاصي الإسلامي المعتمد في المحاسبة المصرفية
٨. شهادة الاختصاصي الإسلامي المعتمد في الحوكمة والامتثال
٩. شهادة الاختصاصي الإسلامي المعتمد في إدارة المخاطر
١٠. شهادة التدريس والتدريب في المالية الإسلامية

الدبلومات المهنية:

١. الدبلوم المهني في المحاسبة المصرفية
٢. الدبلوم المهني في التدقيق الشرعي
٣. الدبلوم المهني في التأمين التكافلي
٤. الدبلوم المهني في إدارة المخاطر
٥. الدبلوم المهني المتقدم في المالية الإسلامية
٦. الدبلوم المهني في العمليات المصرفية
٧. الدبلوم المهني في التمويل الإسلامي

الماجستير المهني:

١. الماجستير المهني التنفيذي في المالية الإسلامية

في هذا العدد :

مقالات في الاقتصاد الإسلامي

مقالات في الإدارة الإسلامية

مقالات في التأمين الإسلامي

مقالات في المصارف الإسلامية

كتاب قرأته

أدباء اقتصاديون

الموقع الإلكتروني
www.giem.info



مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية

مجلة شهرية (إلكترونية) تصدر عن المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية بالتعاون مع مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية

المشرف العام

أ. عبد الإله بلعتيق

رئيس التحرير

د. سامر مظهر قنطقجي
kantakji@gmail.com

سكرتيرة التحرير

نور مرهف الجزماتي
sec@giem.info

التدقيق اللغوي

محمد ياسر الدباغ

Editor Of English Section
Iman Sameer Al-bage
en.editor@giem.info

التصميم

مريم الدقاق (CIBAFI)
mariam@cibafi.org

إدارة الموقع الالكتروني:

شركة أرتوبيا للتطوير والتصميم
http://www.artobia.com



د. سامر مظهر قنطقجي
رئيس التحرير

مدى صلاحية مؤشر ارتفاع أسعار العقارات كأحد المؤشرات المالية للتنبؤ المبكر بالأزمات المالية

يتكوَّن الاقتصاد من مجموعة قطاعات منها قطاع العقارات وهو بمثابة القسم الحيوي من البِنى التحتية لقيام المؤسسات الاقتصادية. لكن هذا القطاع قد يتعرض لتضخم غير صحيٍّ.

إن العائد المتعارَف عليه في قطاع العقارات في منطقة الشرق الأوسط هو بحدودٍ ١٠٪ من قيمة العقار، و ٥٪ من قيمته الإيجارية في حال تأجيره. وينخفض هذا العائد عند ارتفاع أسعار الأراضي والعقارات وقد يصل إلى أقل من نصفه مما يرفع فترات رسملة المشاريع المستثمرة في هذا القطاع. ولسوق العقارات والأراضي دورتُها الموسمية فتموج استقرارا ورواجا وكسادا، شأنُها شأن أيّ سوقٍ آخر، لكن حركة تسارعها تتناسب مع كونها سلع بِنى تحتية، إضافة إلى تصنيفها كسلعٍ إنتاجية إنما بوزنٍ ثقيل نسبة لغيرها من السلع.

لكن لماذا ترتفع أسعار الأراضي والعقارات؟

يفسِّر البعضُ الارتفاعَ بتمسك ملاك العقارات بأسعار عقاراتهم، ويفسر البعضُ الآخرُ ذلك بسبب سلوك القرارات الحكومية منعا أو منحاً مما يجعل السوق تذهب بمنحى رواج أو كساد بحسب حركة العرض والطلب التي تُحدثها تلك القرارات. لكنَّ كلَّ ذلك يكون في المدى المتوسط وليس الطويل؛ ففي المدى الطويل يعتبر هذا القطاع مكمَناً من مكامن الاستثمار، فإذا زاد عائد استثماره أغرى ذلك المستثمرينَ لدخوله، كما أن انخفاضه يكون سببا لنفورهم منه وخروجهم، بل وتحوِّلهم نحو أسواق أخرى أكثر ربحية.

لذلك تكون حركة المستثمرين بين الأسواق أشبه بالأواني المستطرقة حيث يسعى الجميع نحو حالة مستقرِّة في المدى الطويل باستثناء فعل بعض المضاربِين، فسَرعان ما يعود التوازن والاستقرار للأسواق إذا لم يحصل أي تلاعبٍ أو تشويه مقصود.

إن انعدام أو انخفاض فرص الاستثمار الحقيقي تجعل المستثمرين يتحولون إلى المضاربة قصيرة الأجل؛ فإذا زاد خوفهم من الظروف المحيطة كاحتمال نشوء حروب أو انتشار الأزمات المالية فسرعان ما ينعكس ذلك ارتفاعا على بعض السلع وعلى أسعار الصرف، فإن طال الخوف اقتصادَ دولٍ كبيرة مؤثِّرة فإنّ فرص الاستثمار بالمضاربة تضيق ويكون اللجوء إلى المعدن النفيس أي الذهب بوصفه ملاذَ الثقة الأخير للمستثمرين، وتتربع الأراضي والعقارات في الترتيب التالي للتعبير عن قلق المستثمرين الذين ضاقت بهم الفرصُ الاستثمارية طويلةُ وقصيرةُ الأجل.

والكساد في سوق الأراضي والعقارات لا يحدث فجأة؛ بل يبدأ بالتباطؤ، ثم قد ينتهي الحال إلى الكساد إذا استمر عدم الاستقرار في أسعار العقارات، خاصة إذا عبثت البنوكُ بهذه السوق. ففي أخطر أزمتَين ماليتَين في الاقتصاد أي أزمة الكساد العالمي ١٩٢٩ والأزمة المالية العالمية ٢٠٠٨، كانت أسعار العقار منطلقَ الفقاعة وبوابةَ الخلل والاختلال والسببَ الأوضح في الكارثة. وبعد أن حلّت الكارثة تعافى سوق العقارات في أوروبا والولايات المتحدة دون أن تتراجع الأسعارُ بعدها خلال أكثرَ من ٨٠ عاماً رغم تذبذب معدّلات النمو.

واتهامُ البنوك عائدٌ للسياسات النقدية؛ فارتفاع أسعار العقارات لمستويات قياسيّة تزامنَ مع سياسات الإقراض المتساهلة الأمرُ الذي قاد إلى الكساد، وسياسةُ التساهل هذه تلجأ إليها بعض الحكومات عندما تفشل في وضع سياسات إسكانٍ صحيحة ومناسبة. وهذا حصل فعلا في بعض أسواق الخليج فانتشرت القروض العقارية بفوائدَ مرتفعةٍ مما أنشأ طلباً على العقار السكنيّ، ثم سرعان ما أدى إلى مضاربات واسعة شمِلت حتى العقاراتِ المرهونة للبنوك؛ فارتفعت الأسعار وزادت المخاطر الائتمانية.

إن المؤشرات المالية تستخدم كأداةٍ مستمرة للتحذير من احتمال تعرُّض الاقتصاد لأزمات مالية قبل وقوعها من خلال مراقبة بعضٍ المتغيرات الاقتصادية الرئيسة التي تعين متخذي القرارً على اتخاذ إجراءات وتدابيرَ وقائية قد تحدُّ أو تمنع وقوع الأزمات. ومن تلك المؤشرات: معدل نمو الناتج المحلي، وسعر الصرف الحقيقي، وسعر الفائدة الحقيقي، ومعدل التضخم، ومعدل نمو الائتمان المحلي، ونسبة النقد المعروض M2 إلى الاحتياطيات، وأسعار الأسهم والسندات، يضاف لذلك بعض المؤشرات المصرفية من ملاءة وسُيولة وعسر وعائد.

إن التحرير الماليّ يقود إلى رفع القيود عن منح الائتمان، فيزيد الطلب على القطاعات التي تمَّ تحريرها كالعقارات مثلا، وكذلك تفعل زيادة نسبة المعروض النقدي بمفهومه الواسع M2. ويعتبر من أسباب أزمة الرهن العقاري التي ظهرت عام ٢٠٠٧ هو تهافت البنوك على منح قروض عالية المخاطر، ثم بدأت الأزمة تكبر ككرة الثلج مهدِّدة قطاع العقارات في الولايات المتحدة ثم البنوك والأسواق المالية العالمية لتشكِّل تهديدا للاقتصاد الماليِّ العالَميّ.

إن ارتفاع الأسعار غير المسوغ مؤدّاه رفع مؤشر أسعار بيع الشقق السكنية والعقارات عموما، ويترافق ذلك بارتفاع الإيجارات أيضا. ويأتي العنوان المقترح بغية إضافة مؤشر ارتفاع أسعار العقارات ليكون أحدَ المؤشرات المالية للتنّبؤ المبكر بالأزمات الماليّة.

حماة (حماها الله) ١١-١٢-٢٠١٤

نسخة جديدة بمحركي بحث متميزين للاقتصاد الإسلامي
بمناسبة السنوية العاشرة لإطلاق
موقع مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية
Kantakji.com

الرسالة:

نحو اقتصاد إسلامي عالمي بنّاء

الهدف:

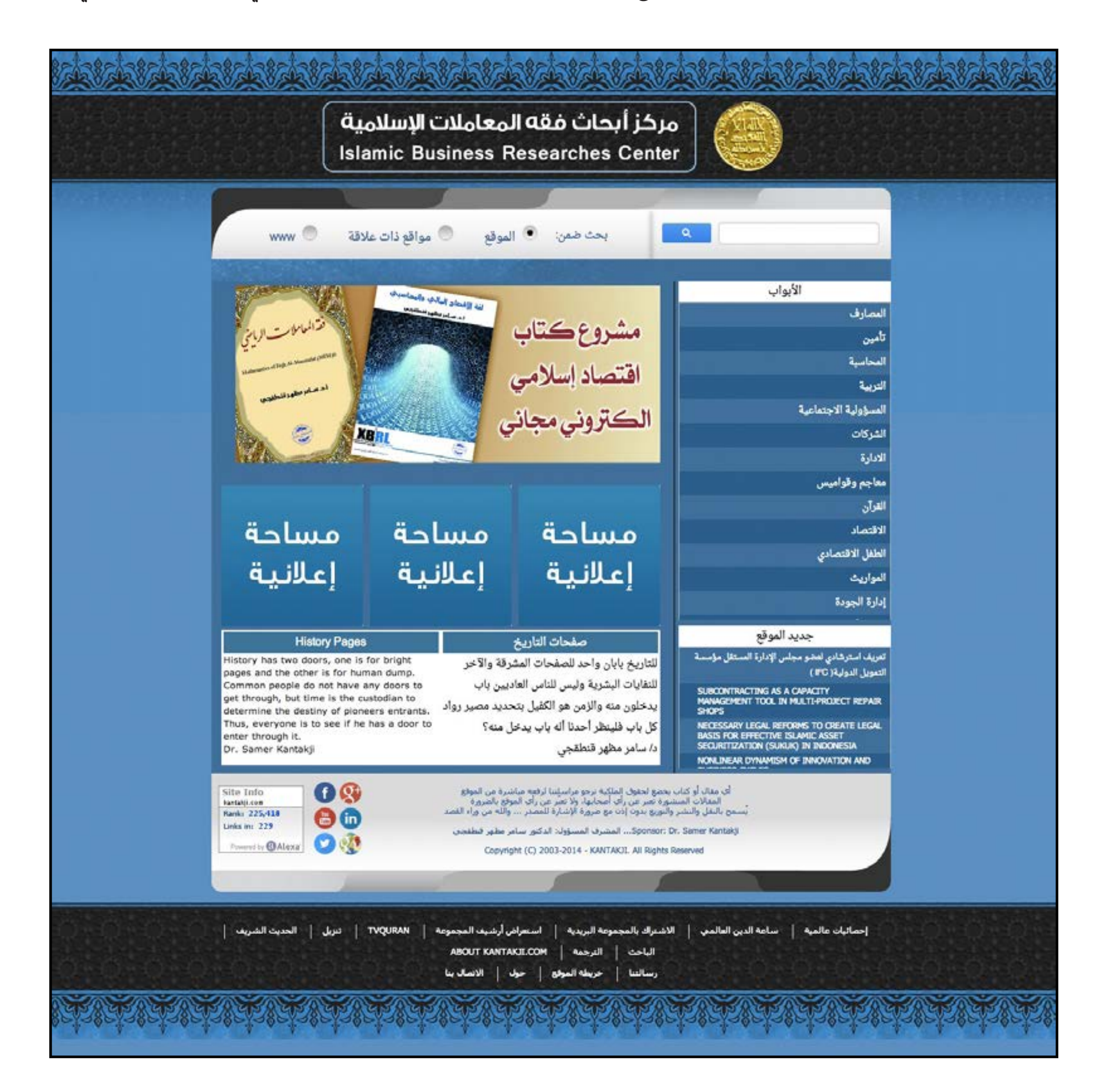
إيجاد منصة واحدة يستخدمها الباحث في الاقتصاد الإسلامي وعلومه وصولا للمعلومة التي يحتاجها أينما كانت ويتيحها له مجاناً في سبيل الله تعالى، بهدف توحيد الجهود العالمية لتسخير موارد البحث العلمي الخاصة بعلوم الاقتصاد الإسلامي.

التقنيات الجديدة:

يتألف محرك بحث الاقتصاد الإسلامي من محركين منفصلين:

١. محرك بحث صمم ليعمل ضمن قاعدة بيانات مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية www.kantakji.com الذي انطلق عام ٢٠٠٣. وتتميز قاعدة البيانات بضخامتها وتسارع معدل ازديادها بتحديثها باستمرار.

٢. محرك بحث يستخدم تقنية مخصصة أتاحتها شركة Google كمحرك بحث مخصص، تساعد هذه التقنية في البحث ضمن مواقع عالمية مختارة في مجال محدد، وفي حالتنا هي الاقتصاد الإسلامي وعلومه.





معروف جيلالي
طالب دكتوراه سنة رابعة
تخصص اقتصاد مالي

مفهوم العدوى المالية: نماذج وقنوات انتقال

ظهرت مشكلة العدوى المالية للوجود كعامل مفسّر لا مناص منه لنشوب مختلف الأزمات النقدية والمالية على حدّ سواء، والتي مسّت دولا عديدة وعصفت باقتصاديات عالمية ناشئة خلال حقبة النصف الثاني من التسعينيات ؛ هذه المرحلة الزمنية التي تميّزت بظهور واندلاع الأزمات المالية الخمس الكبرى التي مست البلدان الناشئة على التوالي:دولة التشيك سنة ١٩٩٧، الأزمة الآسيوية سنة ١٩٩٧، الأزمة الروسية سنة ١٩٩٨، الأزمة البرازيلية سنة ١٩٩٩، وكذلك الأزمة الأرجنتينية سنة ٢٠٠١، هذه الأزمات التي كان لها الأثر الكبير على اقتصاديات البلدان الناشئة والصناعية الكبرى على حدّ سواء .

فما هو مفهوم العدوى المالية وما هي سبل الانتقال؟

I. ماهية ظاهرة العدوى المالية: تجدر الإشارة في هذا الباب حول تعريف العدوى؛ إلى أنّ مختلف الخبراء والمسؤولين الاقتصاديين والباحثين والنقاد في مجال الاقتصاد لم يجمعوا أو يتفقوا على تعريف واحد موحّد لظاهرة العدوى نظرا لحداثتها في المجال الاقتصادي؛ حيث أنّ كل من الباحثان Forbes & Rogobon سنة ٢٠٠٠: عرّفوا العدوى على أنّها:"الزيادة الكبيرة والكاسحة في الصلات والروابط الناتجة عن صدمة محدّدة لبلد واحد أو مجموعة من البلدان"، هذه الروابط والعلاقات يمكن أن نسلّط عليها الضوء من خلال العديد من الجوانب منها الإحصائية؛ مثلا: العلاقة بين العوائد الناجمة عن الموجودات(الأصول)، احتمال حدوث مضاربات أو تقلبات بقدر بسيط، وكذلك يعتقد كل من الباحثان انه من العادي والمسلم به انتقال الصدمات السلبية من اقتصاد ما إلى اقتصاد آخر، مثلا: انتقال الصدمة من الاقتصاد البرازيلي إلى الاقتصاد الأرجنتيني خلال أزمتي البلدين على التوالي (١٩٩٩ و٢٠٠١)، وهذا الأمر راجع للتشابه الكبير بين اقتصاد البلدين؛ وكنتيجة على هذا وحسب ما خلصوا إليه من خلال وجهة نظرهم أنّ هذا الانتقال لا يشكل بالضرورة أيّة آثار للعدوى. وقد استخدموا مصطلح الترابط (Interdépendance) لوصف هذا النوع من السيناريو.إلاّ أن تعريفهم يبقى غير كامل وغير موحّد؛ حيث يشير بعض الخبراء والباحثين الاقتصاديين أن انتقال الصدمات والهزات المالية من اقتصاد إلى آخر ومن سوق إلى آخر يكون حتى بغياب أو عدم وجود الروابط والعلاقات المتبادلة بين أسواق هذه الأخيرة؛ هذا النوع من الانتقال يحمل وبشكل كبير اثر العدوى المالية؛ على سبيل المثال لا الحصر وبحسب رأيهم، فإن تأثير الصدمة في السوق المالية الأمريكية على السوق المالية المكسيكية يعتبر أثرا من آثار العدوى وانتقالاتها. فيما أن آخرون يوضحون على انه من المستحيل تحديد العدوى على أساس اختبار الوصلات والعلاقات بين الأسواق، وإنّما هم يدعون إلى انه لابد من تحديد الكيفية التي من خلالها تنتقل الصدمات عبر هذه الوصلات.و هذه ليست سوى بعض الآليات التي يمكن أن تنقل ظاهرة العدوى؛ مثل: (السلوك المتسم بالتقليد وإتباع نهج الغير، أو أن تبقى دولة ما تحت رعاية دولة أخرى فما تعرضت له الأولى وبصفة تلقائية تتعرض له الثانية بصفة حتمية ومباشرة).

II. قنوات انتقال العدوى:

تبقى ظاهرة العدوى حديثة المنشأ من خلال الكتابات النظرية التي تناولتها؛ حيث سندرج في هذا السياق المساهمات التي جاء بها كل من: Goldfajn & Valdez (١٩٩٨)، Mullainathan (١٩٩٩)، Masson (١٩٩٩)، Drazen (١٩٩٧)، والتي يمكن أن نميز من خلالها محورين أساسين هما:

- المحور الأوّل: يحاول تحديد قنوات انتقال الصدمات الاقتصادية والمالية في حالة عدم وجود (غياب) الروابط الاقتصادية الأساسية بين البلدان: من خلال هذا المحور يمكن أن نميز ثلاثة قنوات للانتقال وهي:
- ميكانيزم الاختلالات المتعدّدة (les grands déséquilibre) المرتكزة على نفسيات المستثمرين.
- صدمات السيولة (les chocs de liquidite) التي تؤدي إلى إعادة بناء وتشكيل المحافظ المالية للمستثمرين.
- الاقتصاد السياسي (العدوى السياسية) الذي يؤثر على نظام سعر الصرف الثابت.

أولا- ميكانيزم الاختلالات المتعدّدة: من خلال هذا الميكانيزم يمكن أن نقول بأنّ الأزمة التي تظهر في بلد ما تكون ذات علامة أو سمة معينة سمّاها الاقتصادي Masson بقعة شمس "sunspot" une tache solaire × التي تصبح من خلالها ظاهرة للبلد الآخر؛ وبالتالي تكون عاملا أساسيا في انتقال العدوى من البلد الأول إلى البلد الثاني، وأوّل ما تظهر تأثيرات هذه البقعة الشمسية من خلال التأثير على نفسيات المستثمرين، حيث أن عامل النفسيات يعتبر عامل فاعل بدليل تغيير نفسيات المستثمرين في البلد الذي

تنتقل له الأزمة تكون على أساس تغيرات نفسيات المستثمرين الذين يتعاملون معهم من البلد التي ظهرت فيها الأزمة (تغير النفسيات دلالة على حدوث انتقال عدوى الأزمة من السوق الأولى إلى السوق الثانية وبالتالي حدوث الأزمة في هذه السوق وتتحول من حالة الاستقرار إلى عدم الاستقرار).

ولفهم ميكانيزم الاختلال المتعدد قال Masson: يمكن الاعتماد على مثال "الاندفاع نحو البنك" وليكن:

نفترض ثلاث فترات زمنية (٠،١،٢) وبالمثل تصنف الأعوان أو الوكلاء إلى نوعين: النوع الأول هو الأعوان الذين يسحبون ويستهلكون أصولهم المالية في الفترة (١) والنوع الثاني من الأعوان يسحبون ويستهلكون أصولهم في الفترة (٢)، كما أن الأعوان عند عملية السحب يفترض بهم إتباع القيد (قيد الخدمة المتتابعة) أي أن العون الأول الذي يطلب مستحقاته هو الأول الذي تتم خدمته وهكذا.

ومن خلال هذا النموذج يمكن الوصول إلى "توازن جيّد" كما يمكن الوصول إلى حالة سوء توازن، حيث انه في الفترة التي فيها الأعوان من النوع الأول يسحبون في الفترة (١) والاعوان من النوع الثاني ينتظرون ان تحين فترتهم للقيام بالسحب؛ اي بشكل منتظم، والتي من خلالها يمكننا القول بوجود توازن جيّد او كما يسميه الاقتصاديون: "توازن Nash" أو "التوازن الحقيقي"، وبالعكس فان "سوء التوازن" يحدث عندما يريد كل الأعوان سواء النوع الأول أو الثاني، يريدون وبإتباع توقعاتهم سحب أموالهم في الفترة (١) دون تمييز؛ حينئذ تظهر أزمة عامة (ذعر مالي) في النظام البنكي، وفي هذا الوضع فان العون الثاني يتصرف بعقلانية تتبعا للقيد "تسلسل الخدمة"، في هذه الحالة إذا كان هذا العون يتوقع أن الأعوان الآخرين سيسحبون بسرعة، فانه يذهب مباشرة لإتباع نفس الإستراتيجية بحيث لا ينتظر الفترة (٢)، وبهذا يكون هناك طلب هائل وضخم يتعدى قدرة البنك على الوفاء بالالتزامات (يتعدى الأصول الصافية للبنك) وبالتالي إلى "الذروة البنكية".

كما جاء في سياق ميكانيزم الاختلالات المتعددة مبدأ: "تأثير الرياح الموسمية" "Monsoonal Effects" هذا الأخير الذي جاء به كل من Masson وMussa سنة ١٩٩٥، حيث يشير إلى الظروف السائدة في الفترة التي تكون فيها مجموعة من الدول تتعرض إلى صدمة موحدة خلال فترة معينة، وبالنسبة للأسواق الناشئة (الاقتصاديات الناشئة) تتمثل أساسا في عادة (حدث) ما حدث أن نشأت في أسواق الإقتصادات المتقدمة، مثل:

- ارتفاع معدّلات الفائدة الأمريكية التي تعد من بين العوامل القريبة المؤدية إلى اندلاع أزمة المديونية في بداية الثمانينيات، كما يمكن اعتبارها عامل من العوامل البعيدة التي أدّت إلى الأزمة المكسيكية سنة ١٩٩٥.
- عامل ارتفاع الدولار مقابل الين أو العكس (صراع الين / الدولار)، لعب دورا حاسما في تحدي تثبيت العملة في الإقتصادات (التحكم في سعر الصرف) التي كانت قد استفادت سابقا من زيادة القدرة التنافسية بعد تثبيت عملاتها إلى الدولار الأمريكي، وهذا الصراع في سعر الصرف بين الين والدولار يوضحه الشكل البياني التالي:

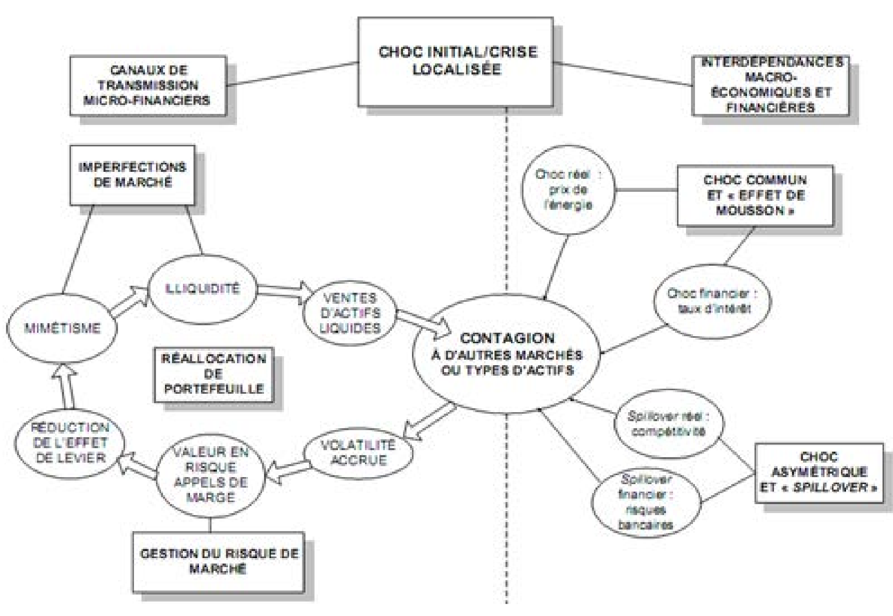

الشكل رقم (٠١): تغيرات سعر صرف الدولار مقابل الين (دولار/ين¥)



Source : Karl d. Jackson ; « Asian Contagion : Causes and Consequences of a Financial crises » ; West view Press ; United States of America ;1999 ;p :35.

ومع هذا كلّه، يمكن للعادة أو الحدث أن تكون صدمة حقيقية؛ مثلا: تدهور أسعار الطاقة الذي كان سببه الأزمة الآسيوية، والتي أدّت إلى حدوث صدمة عامّة بالنسبة لجميع الإقتصادات الناشئة التي تنتج الطاقة من بترول وغاز طبيعي مثل: روسيا، اندونيسيا والمكسيك. وفيما يلي المخطط البياني الذي يوضّح مختلف ميكانزمات انتقال العدوى عبر الصدمات الأوّلية والروابط وقنوات الاتصال بوجه عام وشامل.

الشكل رقم (٠٢): العدوى المالية عبر الأسواق، آلياتها، آثارها وقنوات انتقالها.



Source : « La dynamique des crises financières : quelques enseignements » Bulletin de la banque de France, n° :64, AVRIL 1999 ,p :15

كما أن الباحث Mullainathan سنة ١٩٩٨ أوضح أن الأزمة في بلد ما يمكنها أن توقظ ذاكرة الأزمات السابقة بالنسبة للمستثمرين وهذا ما يحملهم على إعادة تقييم أولوياتهم وإدراجهم لاحتمالات حدوث حالات تأزم أكثر من خلال هذين النموذجين فإن الانتقال من التوازن الجيد (حالة عدم وجود أزمة) إلى التوازن السيئ (حالة وجود أزمة) وانتقال أثار الصدمة المبدئية تكون على أساس نفسيات المستثمرين من خلال تغير معتقداتهم وليس عن طريق الروابط الاقتصادية الحقيقية.

ثانيا- صدمات السيولة: من خلال قناة الانتقال هذه؛ نجد أن: Goldfajn & Valdez سنة ١٩٩٧، قاما بتطوير نموذج يقوم على أساس أن الأزمة في بلد ما بإمكانها تقليص السيولة لدى المساهمين (الأعوان الاقتصاديين) في السوق؛ هذا قد يجبر المستثمرين على إعادة تشكيل محافظهم المالية وذلك ببيع الأصول في سوق بلد آخر حتى يمكنهم مواصلة معاملاتهم داخل السوق(السوق الذي تتعرض له الأزمة). ومن خلال هذا فإنه إذا كانت صدمة السيولة مرتفعة؛ فإن الأزمة في بلد ما قد تؤدي إلى ارتفاع درجة العقلانية في منح القروض وإجبار المستثمرين على بيع جميع ممتلكاتهم من الأصول في البلدان التي لم تتأثر بالأزمة.

كما أنه يوجد نموذج آخر طوّره الاقتصادي Calvo سنة ١٩٩٩ ينص على وجود مشكل عدم تناظر (عدم تناسق) المعلومات بين المستثمرين. حيث أن هؤلاء المستثمرين يتلقون أو يتم تزويدهم بمعلومات وإشارات تتعلق بالأساسيات الاقتصادية لبلد ما مفادها أنهم يعانون من صدمات السيولة التي تجبرهم على بيع ممتلكاتهم؛ أمّا المستثمرين الذين لا تتوفر لديهم المعلومات الكاملة (أو لم يتم إعلامهم) فإنهم بطبيعة الحال يتعرضون للازمة التي تصيب السوق جراء صدمات السيولة. أي أنّ المستثمرين الذين تتوفر لديهم المعلومة يمكنهم من مواصلة نشاطهم بينما الآخرين يتعرضون لعواقب مشكلة عدم تناظر المعلومة(AI)×.

ثالثا- العدوى السياسية: في هذا الجانب من العدوى، نجد الدراسة التي افترضها الباحث الاقتصادي درازين Drazen سنة ١٩٩٩ والتي توضح إلى شكل بعيد معنى العدوى السياسية، من خلال دراساته التي أجراها على عملية تخفيض قيمة العملة الأوربية في الفترة ١٩٩٢-١٩٩٣، حيث جاء في النموذج أن مسيّر البنك المركزي الأوربي وتحت وطأة ضغوطات سياسية، يكون مجبر على أن يحافظ على نظام معدل سعر صرف ثابت، في حين تكون دول أخرى بعيدة عن التثبيت مما يحمّلها اقل تكلفة في التعرض للازمة، فإذا ما تعرضت العملة التي يكون مثبت لها أو سلّة العملات إلى زعزعة ما؛ فإن الدولة التي قامت بالتثبيت تكون عرضة بصفة كبيرة إلى العدوى التي تنتقل من خلال عامل التثبيت.

- المحور الثاني: يحاول دراسة هذه الظاهرة من خلال وجود هذه العلاقات والروابط الاقتصادية الأساسية بين بلدان العالم: في حين انه ومن خلاله، يمكن أن نميز ثلاثة قنوات للانتقال؛ وهي:
- التجارة.
- تنسيق السياسات الاقتصادية.
- الصدمة المشتركة لمجموعة دول(الصدمات على الصعيد العالمي).

أولا- التجارة: في مجموعات مختلفة من الدول النامية والكبرى على حدّ سواء، تميل إلى أن تصبح المنافسة القوية احد المميزات الأساسية للتجارة، ونظرا للترابط الوثيق بين مختلف هذه الدول تجاريا؛ فان تخفيض قيمة العملة في احد البلدان يؤدي بالبلدان الأخرى إلى نفس العملية (التخفيض) وذلك حفاظا على نفس الميزة التنافسية وللبقاء في نفس المستوى من المعاملات التجارية التي كانت قبل التخفيض وحتى لا تنفرد الدولة المخفضة من معاملات تجارية واسعة تهيمن على إثرها على السوق، فعلى سبيل المثال التخفيض الذي قامت به تايلاندا في ١٩٩٧ أدى من خلال ضغط المنافسة للتأثير على كل من ماليزيا واندونيسيا واللتان تصدران نفس ما تصدره دولة تايلاندا، وباتجاه نفس مجموعة الدول، وهن أصبح فعل العدوى جليا ما قاد كل من الدولتين لعملية التخفيض في العملة.

ثانيا- تنسيق السياسات الاقتصادية: إن الترابط بين مختلف الاقتصاديات يأخذ بالدول إلى إتباع سياسات مشابهة لتلك السياسة المتبنّاة من قبل الدولة التي تعاني الأزمة؛ جاء ذلك جليا وبأكثر واقعية في الدول التي تشكّل الاتحادات النقدية (الاتحاد النقدي الأوربيSME) وكذلك داخل مناطق التبادل الحر، وبالتالي فإن أي صدمة في البلد تهدّد استقرار وتوازن الاتحاد وتؤدي إلى خلق تأثير تقريب فوري – لا يحتاج إلى فترة إبطاء- على جميع البلدان التي تنتمي إلى الاتحاد.على سبيل المثال اختيار إتّباع سياسة سعر فائدة عالي والتي تهدف لدعم سعر الصرف ستزيد من تأزيم وضعية المؤسسات ذات نسب المديونية العالية، حيث تجد نفسها غير قادرة على إعادة تمويل عملياتها أو إدارة عمليات التصدير والاستيراد؛ ومن الواضح أنّ إتّباع مثل هذه السياسات دون أهداف محدّدة تولّد عددا من المخاطر التي لا تخضع للرقابة(مثل خطر عدم وجود السيولة الناجم عن زيادة سعر الفائدة).

ثالثا- الصدمات على الصعيد العالمي والهزّات العشوائية: "الصدمات العالمية، الموحدة أو العشوائية تؤثر في وقت واحد على الكثير من العوامل الأساسية للاقتصاد"؛ وعلى هذا المستوى قد يتباطأ النمو الاقتصادي لبعض البلدان نتيجة المساس بالأساسيات الناجم عن:

- الزيادة في سعر الفائدة الأجنبي والدولي.
- انخفاض عرض رأس المال.
- صدمات السيولة الخارجية (صدمات السياسة النقدية).
- انخفاض الطلب العالمي على بعض المنتجات والمواد الأولية الخامة(مثل الدول المنتجة للبترول وانخفاض سعر البترول).

III.نماذج العدوى المالية:

هناك أربعة نماذج للعدوى المالية يمكن تلخيص مضامينها فيما يلي :

نموذج الروابط الاقتصادية: طبقا لهذا النموذج، فإن الأزمة المالية التي تحدث في دولة ما تعجل بوقوعها في اقتصاديات منكمشة تجاريا أو غير متقدمة وذلك بتغيير أساسيات الاقتصاد بها.وهذا بالضرورة يمثل حالة خاصة في تفسير الصدمة أو الهزة المشتركة الناتجة عن أزمات تحدث في العديد من الأقطار أو البلدان والتي فيها تمثل الهزة أو الصدمة الخارجية حدث مالي على نطاق دولي واسع أو عبر أعالي البحار، وتتضمن أشكال هذا النموذج الأشكال التي قدمها كل من SMETS وGERLACH عام ١٩٩٤، KASA وHUH عام ١٩٩٧.

ومثال ذلك تخفيض قيمة العملة الإجباري الذي يؤثر على شروط التجارة بين الدول، وبمجرد أن تحدث الأزمة الأولية يصبح بالإمكان التنبؤ بسهولة الأزمات التي سوف تحدث في الدول ذات المستوى الاقتصادي الأدنى، لأن نماذج التجارة معروفة جيدا أو بطيئة التغيير إلى حد ما، ومع ذلك ليس هناك وضوح في موقف الدول المتأثرة بالأزمات وما يجب أن تفعله لمنع وقوع الأزمات، إلى جانب قيامها بإجراء تعديلات لسياستها بسرعة بقدر الإمكان، حتى يتسنى لها جعل سياستها الاقتصادية متماشية مع الموقف الجديد.

نموذج زيادة الوعي:

يربط الفجوات المعلوماتية بالأسس الاقتصادية الضعيفة الثابتة، وهنا يفترض بأن البيانات وتحليل الأسواق الفردية التي برزت حديثا إما هي بيانات وتحليلات ضعيفة المستوى أو رفيعة المستوى يمكن استغلالها أو الاستفادة منها من جانب المستثمرين، ولأنها أسواق لا يمكنها أن تجمع البيانات ذات الصلة أو الارتباط بجميع الدول، فإن المستثمرين على اختلاف قدراتهم يركزون على القليل من هذه الأسواق.

وعندما تقع هذه الدول في مشاكل فإن المستثمرين يتحولون بأنظارهم إلى دول أخرى تتماشى أصولها مع سنداتهم وأوراقهم المالية الأخرى، ولذا يحاولون شراء الأصول من هذه الدول، وهذا النموذج يرتبط ارتباطا وثيقا بنموذج سلوك القطيع (النموذج الرابع)، والتمييز الأساسي هنا هو أنه في عالم يتزايد فيه الوعي فإن الدول التي تمر بأزمات مالية عادة ما تكون البيئة الأساسية فيها ضعيفة، ومن ثم تجد الدول التي تمر بمشاكل تشبه مشاكل الدولة التي تمر بالأزمة، أو تلك التي تعاني من فجوات ومشاكل في تقاريرها والإبلاغ عن الأزمات التي يمكن أن تصيبها هي دول معرضة للإصابة بالعدوى المالية، فالتحليل الجيد وكذا الإبلاغ عنها بشكل سليم يمكن أن يقلل من التعرض للإصابة بالعدوى وذلك بخفض تكلفة المعلومات وتحسين السياسات التي قد يكون لها تأثيرها الفاعل.

نموذج تسوية محفظة الأوراق المالية:

نجد أن مديري السيولة النقدية والأوراق المالية المقيدة في حاجة إلى سيولة نقدية لمواجهة الزيادة المتوقعة في تجديد أصول الدولة التي **حدثت فيها**

الأزمة الأصلية، وهنا يجد هؤلاء أنفسهم يتجاوبون مع بيع أصول الدول الأخرى الداخلة في سوق الأوراق المالية وهذا بدوره يتسبب في خلق مجموعة ثانية من الأزمات في تلك الدول.وبقدر ما يستطيع مديرو الأوراق المالية تجميع وتصنيف الدول في شكل سندات وأوراق مالية طبقا لموقع هذه الدول الجغرافي بقدر ما تكون إمكانية التنبؤ بهذا النوع من العدوى على مستوى جيد، وعلاوة على ذلك فإنه من بين الدول الأكثر عرضة لهذا النوع من العدوى هي الدول التي تعاني من ديون خارجية كثيرة تمثل دين إقليمي في شكل أوراق مالية لأن مثل هذه الأوراق يتم رفع قيمتها من خلال أدوات مشتقة أو ثانوية، ومع ذلك كلما تم تحديد تركيب أو تكوين الأوراق المالية قانونا فإن الموقع الجغرافي لم يعد مؤشرا مقيدا في إمكانية التعرض لأزمات مالية.

نموذج سلوك القطيع:

يقوم المستثمرون في هذا النموذج بخلق عدوى مالية وذلك بإهمالهم أو تغاضيهم عن أنواع معينة من الاستثمارات في الأوراق المالية استجابة لاقتناعهم بما يفعله المستثمرون الآخرون.

إن الأزمة في أحد البلدان قد تدفع الدائنين إلى إعادة تقييم الأوضاع الاقتصادية الأساسية في البلدان الأخرى، حتى ولو لم يكن هناك أية تغيرات في هذه البلدان، وذلك من أجل تقليل مخاطر استثماراتهم وغالبا ما يكون هذا السلوك من جانب الدائنين ناتجا عن تأثير عوامل نفسية وعن نقص في المعلومات والشفافية يدفعهم إلى إتّباع سلوك القطيع، حيث يميل الدائنون إلى محاكاة بعضهم البعض، إن عدوى الأزمة تنتقل في هذه الحالة عبر الآلية المعروفة "بنداء الاستيقاظ" wak up coll"" ، بمعنى أن اندلاع الأزمة في بلد ما يؤدي إلى استيقاظ الدائنين وتنبيههم إلى ضرورة إعادة تقييم الجدارة الائتمانية للمعترضين في البلدان الأخرى، ومن هنا يبدأ الدائنون في اتخاذ ما يلزم من إجراءات وتدابير لحماية أموالهم تؤدي إلى انتشار الأزمة.وعلى النقيض من نموذج الوعي المتزايد فإن البنية الاقتصادية الأساسية لا يتعين أن تكون ضعيفة حتى يصاب المستثمرون بنوع من الذعر، فإذا كان المستثمرون نمطيين ومن الذين يعملون في مجال تجارة التجزئة فإن إمكانية التنبؤ في هذه الحالة تصبح نسبية فاعتناق الدولة لسياسة الاستثمار في تجارة التجزئة يعد مؤشر قوي على مدى إمكانية تعرضها للعدوى.أما إذا اتخذت الدولة خطوات تجاه الحد من الاستثمارات في تجارة التجزئة إلى أن تنشط وتأسس نظم وقواعد المعلومات لديها، وكذا أسواقها المالية، كل هذا من شأنه أن يقلل من احتمال الإصابة بالعدوى، ولكنها في نفس الوقت تقلل من فرص بعض الاستثمارات الجيدة، وأيضا ليس من الواضح أن مثل حالات الذعر هذه قاصرة على المستثمرين النمطيين، لأن التفاعل مع الإشاعات غير السليمة قد يكون مؤكدا عندما تكون المعلومات غير كاملة أو تكلفة الحصول عليها مرتفعة.

وإذا كان الأمر كذلك فإن هذا النوع من العدوى ليس قاصرا على المستثمرين الصغار، ومن ثم قد يكون من المستحيل التنبؤ به، وبالتالي فإن خفض تكلفة المعلومات يصبح مرة أخرى خطوة وقائية هامة.

الخاتمة العامة: لقد خلصنا من خلال حصرنا لمفهوم العدوى المالية على أن هذا الأخير مصطلح دخيل في علم الاقتصاد سرعان ما ظهر في الفترات الأخيرة وانتشر بصفة رهيبة بين دول العالم؛ حيث ظهر ذلك جليّا من خلال الأزمات المالية المتوالية التي عصفت بالاقتصاديات العالمية لتخلق نوعا من الذهول وغياب الثقة بين مختلف الأعوان والمتعاملين الاقتصاديين من خلال انتقالها عبر مجمل أسواق الدول النامية وفق مختلف القنوات والروابط سواء كانت اقتصادية أو سياسية أو تجارية، وكانت أزمة الرهن العقاري الامريكية خير مثال على مفهوم انتقال العدوى المالية عبر كافة الوسائل والروابط بين مختلف دول العالم المشكلة للسوق العالمية.

قائمة الهوامش و المراجع:

- Sophie Brana (brana@u-bordeaux4.fr), Delphine Lahet (lahet@u-bordeaux4.fr) : « Les Facteurs De Propagation Des Crises Financières : La Crise Asiatique A-T-Elle Eté Discriminante » ; LAREFI ; Université Montesquieu Bordeaux IV ; version d'étape ; MARS 2004 ; p : 2
- Mohamed BENABDALLAH (benmoha@univ-paris1.fr) ;Iuliana MATEI (iuliana.matei@malix.univ-paris1.fr): « Crise Et Contagion :Cas Des Pays De L'Europe De L'est » ;TEAM ;Université PARIS 1 ;Panthéon Sorbonne ;halshs00194873.version 1-7 décembre 2007 ;p :03.
- × بقعة شمس (Une tache solaire) أو (Sunspot): سماها الاقتصادي ماسون « Masson » كذلك، لأنها تعبر عن البقعة الظاهرة أو العلامة الظاهرة والبادية التي من خلالها يمكن معرفة أن بلد ما أو سوق ما يعاني من أزمة مالية، بحيث تظهر على شكل بقعة شمس مضيئة؛ ومن خلال ميكانيزم الاختلالات المتعددة، فان بقعة الأزمة تؤثر على نفسيات المستثمرين وتكون هذه الأخيرة عامل انتقال العدوى التي تؤثر على نفسيات مستثمري البلدان الأخرى أو الأسواق الأخرى.
- Karl d. Jackson; « Asian Contagion: Causes and Consequences of a Financial crises »; West view Press; United States of America; 1999; p: 35.
- « La dynamique des crises financières : quelques enseignements » Bulletin de la banque de France, n° :64, AVRIL 1999, p :15
- × AI : Asymétrie de l'information
- عبد الحكيم مصطفى الشرقاوي؛ "العولمة المالية وإمكانيات التحكم: عدوى الأزمات المالية"؛ دار الفكر الجامعي – الإسكندرية- مصر- طبعة: ٢٠٠٣؛ ص ص: ٣٨-٣٥.



أحمد محمد محمود نصار
باحث في التمويل الاسلامي
معهد الاقتصاد الإسلامي / جامعة الملك عبدالعزيز

خصائص وضوابط الاستثمار بالمشاركة في الاقتصاد الإسلامي

يقرر كثير من الباحثين في التمويل الاسلامي بأن أسلوب المشاركة في الربح والخسارة هو يمثل روح الاقتصاد الاسلامي ويحقق مقاصده لأنه يتميز بخصائص متعددة تحقق من خلالها مصالح الأطراف المتعاقدة، وسوف نستعرض في هذا المقال مجموعة من الضوابط والقواعد الخاصة بعقود المشاركات وذلك بعد استعراض الخصائص العامة للتمويل والاستثمار بالمشاركة.

أولاً: الخصائص العامة للاستثمار والتمويل بالمشاركة:

١. يقوم نظام المشاركة على نشر مخاطر المشروع بين المول والقائم به وهذا يشجع على تنمية الرغبة بالدخول بالمشروعات، حيث انه بنظرة شاملة للاقتصاد إذا كانت المشروعات تعرض بطرق يتم من خلالها توزيع المخاطرة بين المولين والمتمولين سوف تكون البيئة الاستثمارية مهيئة أكثر لتقبل الكثير من الاستثمارات وزيادة أنواعها وزيادة استكشاف الفرص الاستثمارية لتوفر الحافز الطبيعي لذلك وهو تحمل المخاطرة من الطرفين.

٢. نظام المشاركة لا يحتاج إلى تقديم ضمانات مثل الرهن وبذلك يتيح الوصول إلى الأموال على أساس واحد فقط هو الجدارة الاقتصادية للمشروع، ومن المعلوم أن الضمانات مثل الرهونات والكفالات مع أنها ضرورية لأي عملية تمويل إلا أن الحاجة اليها في التمويل بالمشاركة تكون أقل ما يمكن لأن ملكية الشريك في الشركة وما يقتضيه من مميزات في الربح والإدارة هو أكبر ضمان للعملية.

٣. يربط هذا النظام بين مصلحة المول والمشروع بشكل مباشر مما يضمن الكفاءة الفنية والإنتاجية للمشروعات، فبمقتضى عقد المشاركة ينصرف اهتمام المشاركين (البنك والعميل) إلى دعم نشاط الشركة من منطلق المسؤولية المشتركة التي ترتبت عليهم بالمشاركة وهذا ما يجعل المصالح متوافقة بدلاً من أن تكون متعارضة.

٤. ينمي نظام المشاركة نشاط البحوث ودراسات الجدوى لدى المصارف الإسلامية، مما يقلل تدريجيا من تعرضها للاختيار الخاطئ، فبدلاً من أن يكون النشاط المصرفي في منح التمويل قائم على الجدارة الائتمانية وما يتطلبه ذلك من وحدات إدارية متخصصة في المجال تصبح طبيعة العمل قائمة على استكشاف الفرص الاستثمارية ودراستها من خلال خبراء وفنين فتتحول طبيعة عمل الوحدات الإدارية العاملة في البنك من مهنة مالية بحتة إلى مهنة إنتاجية فنية إنتاجية.

٥. في المشاركة لا ينفرد أحد الشريكين بالعمل والإشراف والإدارة لكن في الإجارة هناك انفراد بذلك من المستأجر، وهذا يقلل كثيراً نسبة الخطأ في الإدارة ويحافظ على الأموال وتوجيهها نحو مصلحة الشركة فقط فكما نعلم في عقد المشاركة يكون العمل مطلوب من طرفي المشاركة حيث أن كل شريك وكيل عن شريكه في التصرف والإدارة.

٦. في ظل نظام المشاركة لا يرتبط قرار الاستثمار والادخار بتقلبات سعر الفائدة بل يرتبط بارتياد مجالات الربح المشروع الذي يكون مؤشراً حقيقياً لتحديد الكفاءة الحدية لرأس المال، وهذا يعكس للمستثمرين واقع الاقتصاد الحقيقي وربحية كل مجال مما يحقق الشفافية والوضوح في البيئة الاستثمارية.

ثانياً: ضوابط الاستثمار والتمويل بالمشاركة.

١. المشروعية: يقصد بذلك أن تكون المعاملات مشروعة أي مطابقة لأحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية وذلك حسب ما يقرره العلماء الثقات والفتاوى الصادرة عن مجامع الفقه الإسلامي في المسائل المعاصرة، وكذلك أن تكون في مجال الطيبات، وتجنب الخبائث مهما كان قدرها . ودليل هذا الضابط من القرآن الكريم قول الله تبارك وتعالى: "يَا أَيُّهَا النَّاسُ كُلُوا مِمَّا فِي الأَرْضِ حَلاَلاً طَيِّباً وَلاَ تَتَّبِعُوا خُطُوَاتِ الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُّبِينٌ" . وقول رسول الله صلى الله عليه وسلم: " إن الله طيب لا يقبل إلا طيبا" .

٢. تحقيق النفع وتجنب الضرر: يقضي هذا الضابط بأن تحقق عمليات الاستثمار النفع الذي يعود على الفرد نفسه وكذلك على المجتمع، ويكون هذا النفع مرتبطا بتحقيق مقاصد الشريعة الإسلامية، وكذلك تجنب أي معاملة فيها ضرر. وأصل هذا الضابط من القرآن الكريم هو قول الله تبارك وتعالى: " وَتَعَاوَنُوا عَلَى البرِّ وَالتَّقْوَى وَلاَ تَعَاوَنُوا عَلَى الإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ العِقَابِ" . ولقد نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن مجموعة من المعاملات لأنها تسبب أضرارا مثل التعامل في الخمر، ولحم الخنزير، والميتة، والدم، والأصنام، والصلبان، والتماثيل، والكلاب، وكسب الإماء (الزنا)،

وبيع السلاح وقت الفتنة، والتسعير في الأسواق بدون ضرورة معتبرة شرعا ، وقال صلى الله عليه وسلم: "من ضار ضار الله عليه، ومن شق شق الله عليه" .

٣. حرمة وبطلان الأعمال التي تفتح الباب إلى المفاسد: ومعنى ذلك تجنب أي معاملة تفتح الباب إلى مفسدة خاصة أو عامة لأن الأصل في المعاملات تحقيق المنافع ، ودليل ذلك: ما قاله جابر رضي الله عنه أنه سمع رسول الله صلى الله عليه مسلم عام الفتح يقول: "إن الله ورسوله حرم بيع الخمر والميتة والخنزير والأصنام"، فقيل يا رسول الله: أرأيت شحوم الميتة فإنه يطلى بها السفن ويدهن بها الجلود ويستصبح الناس بها قال: "لا هو حرام" ثم قال صلى الله عليه وسلم: "قاتل الله اليهود، إن الله حرم عليهم الشحوم فأجملوها، ثم باعوه فأكلوا ثمنه" . وقال كذلك: "من حبس العنب أيام القطاف حتى يبيعه ليهودي أو نصراني أو من يتخذه خمرا فقد تقحم النار على بصيرة" . ويقوم هذا الضابط على القاعدة الفقهية التي تقول: "درء المفاسد مقدم على جلب المنافع".

٤. المحافظة على الأموال: يعني ذلك أنه يجب على المسلم أن يأخذ بالأسباب في المعاملات المالية التي تحمي المال من الهلاك وعدم تعرضه للمخاطر المالية الجسيمة التي تقود إلى الضياع، كما يتخذ التدابير اللازمة للمحافظة على المال من السرقة والابتزاز والرشوة ، ولقد أشار القرآن إلى ذلك: في قول الله عز وجل: "يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لاَ تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلاَّ أَن تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنكُمْ" . وقوله سبحانه وتعالى: "وَلاَ تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوا فَرِيقاً مِّنْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالإِثْمِ وَأَنتُمْ تَعْلَمُونَ" . ولقد أوصانا رسول الله صلى الله عليه وسلم بالمحافظة على الأموال، فقال: "ومن قتل دون ماله فهو شهيد" ، وقوله صلى الله عليه وسلم: " أن الله كره إليكم ثلاث: قيل وقال، وإضاعة المال، وكثرة السؤال" .

٥. الالتزام بمبدأ الغرم بالغنم: تقوم عمليات الاستثمار بصفة عامة على ربط العائد بالتضحية والكسب بالخسارة والأخذ بالعطاء، وهذا ما يطلق عليه في كتب الفقه اسم: "الغنم بالغرم، والخراج بالضمان"، ويعني هذا العائد يقابل تضحية، ولا كسب بلا جهد، ولا جهد بلا كسب، ومن نماذج ذلك من القرآن الكريم صفقة التجارة مع الله في الجهاد حيث: قال سبحانه وتعالى: "إِنَّ اللّهَ اشْتَرَى مِنَ الْمُؤْمِنِينَ أَنفُسَهُمْ وَأَمْوَالَهُم بِأَنَّ لَهُمُ الجَنَّةَ" . وربط الرسول صلى الله عليه وسلم بين الجهاد وتوزيع الغنائم.

٦. الالتزام بضوابط وأحكام الشركات: المشاركات مظهر من مظاهر التعاون وهي محل تشجيع وترغيب من الشارع حيث يقول الله تعالى في الحديث القدسي: "انا ثالث الشريكين ما لم يخن أحدهما صاحبه، فإذا خان أحدهما صاحبه خرجت من بينهما"، ولذلك تجري المسامحة في كثير من تطبيقات المشاركة، وهذا التشجيع للمشاركات يتلائم مع ما تؤديه من دور في اقامة المشاريع الاستثمارية الضخمة في الحصر الحاضر وهي التعبير الفقهي عن عمليات الاستثمار قديما وحديثاً .

ضوابط الشركات:

- التزام اسلوب الوكالة: فكل واحد من الشركاء يعتبر تصرفه بمال الشركة وكيلاً عن الآخرين، وذلك ليكون ما يستفاد بالتصرف مشتركاً بين الشركاء، ليتحقق حكم الشركة المطلوب من عقدها وهو الاشتراك في الربح، اذ لو لم يكن كل واحد منهم وكيلا عن غيره في حقه وأصيلا في حق نفسه لا يكون الربح المستفاد مشتركاً لاختصاص من اشتراه بربحه.
- تقوم المشاركات على المبادلة بين ما كان يملكه كل طرف: حيث تنتقل اموال الشركاء من التميز الى الشيوع، فيملك كل شريك في مجموع رأس المال بمقدار حصته، ويصبح مصير المال المخلوط واحداً ولو تعرض للخسارة ما كان سابقاً بيد أحد الشركاء.
- اشتراك الأطراف في الربح بأي نسبة شائعة يتفق عليها: فيتنافى مع مقتضى الشركة أي شرط او صورة تقطع الاشتراك في الربح، لأن مبنى المشاركة هو الاشتراك فيه.
- ربط الخسارة إن وقعت بمقدار الحصص في ملكية رأس مال الشركة: أو بقدر الالتزام بالضمان في الشركات التي ليس فيها رأس مال وذلك لان حالة الخسارة تعتبر أمرا طارئاً على الحصة المملوكة، فيتحمل كل مالك ما يلحق بحصته ولا ينقل ضمانها لغيره، لأن عبء الملك وضمانه على مالكه.
- الالتزام بدفع الزكاة الواجبة (زكاة الشركات): العقود التي تنطبق عليها احكام الزكاة في عمليات الاستثمار غاليا هي عقود المشاركات، ويجب الالتزام في ذلك بمجموعة من المبادئ الهامة وهي :

خَلْطُ أموال الشركاء: ويقصد بها أن يعامل المال المملوك لاثنين أو أكثر من الشركاء معاملة المال الواحد بسبب الاتحاد في الأوصاف والظروف، وتأسيسا على ذلك ينظر إلى أموال الشركاء كأنها مال واحد وذلك من حيث: الحول والوعاء والنصاب والنسبة والمقدار.

ودليل ذلك من قول الفقهاء أنه لا يجوز التفرقة بين مجتمع ولا الجمع بين متفرق في المخالطة لأغراض حساب الزكاة، بمعنى أن الخليطين يجمع مالهما في الصدقة.

وعندما يحسب القدر الواجب على الشركة كشخصية معنوية مستقلة، يُحسب نصيب كل شريك منه حسب مقدار حصته في رأس المال ويقوم هو بنفسه بأدائه أو يفوض إدارة الشركة بذلك حسب الأحوال.

ضم الأموال الزكوية: ويقصد به أن تضم الأموال الزكوية إلى بعضها البعض، مثل ضم البضاعة إلى الديون على الغير وإلى النقد وما في حكم ذلك، ويمثل الجميع الأموال الزكوية ولا ينظر إلى تغيرها خلال الحول، فالعبرة بقيمتها في نهايته .

تبعية النماء للأصل: ويقصد بذلك أن ما يتولد من أنشطة الشركة المختلفة من زيادة أو تكاثر أو توالد أو ما في حكم ذلك من أنواع النماء يضاف إلى المال الأصلي المرصد للتجارة والاستثمار، وينظر إلى الجميع على أنه من الأموال الزكوية والذي يمثل وحدة واحدة.

الشخصية الاعتبارية للشركة: ويقصد بذلك أن للشركة كوحدة اقتصادية شخصية اعتبارية مستقلة عن مالكيها، فتحسب الزكاة على الشركة باعتبارها وحدة مالية، ثم بعد ذلك توزع على الشركاء حسب حصة كل منهم في رأس المال بصفتهم الطبيعية الشخصية باعتبار أن الزكاة عبادة تخص الشركاء.

٧. الالتزام بضوابط واحكام التعامل مع العاملين:

- أن تساعد المنشأة العامل في وضعه في مكان العمل المناسب حسب امكانياته وقدراته وطاقته ولا تكلفه مالا يطيق. يقول رسول الله صلى الله عليه وسلم: "خير الكسب كسب يد العمل إذا نصح" ، ويقول صلى الله عليه وسلم كذلك: "إذا وسد الأمر إلى غير أهله فانتظر الساعة" .
- أن يكون أجر العامل في ظل الظروف العادية في ضوء ما يقدمه من جهد.
- فلا كسب بلا جهد، ولا جهد بلا كسب، ولا يجب أن يكون العامل عالة يكسب ولا يعمل، كما لا يجب أن تبخس المنشأة أجر العامل الصادق القوى الكفء حقه، فهذا يسبب الفساد. ودليل ذلك قول الله سبحانه وتعالى: وَيَا قَوْمِ أَوْفُوا الْمِكْيَالَ وَالْمِيزَانَ بِالْقِسْطِ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْثَوْا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ . وقوله تبارك وتعالى: فَإِنْ أَرْضَعْنَ لَكُمْ فَآتُوهُنَّ أُجُورَهُنَّ .
- التعجيل في إعطاء أجر العامل حتى يستطيع أن يشترى حاجاته المعيشية.

لأن التأخير في إعطاء الأجر للعامل يثبط الهمم ويقلل من الدوافع والحوافز على العمل ومن الوصايا العظيمة لرسول الله صلى الله عليه وسلم قوله: "أعطوا الأجير قبل أن يجف عرقه" .

المراجع:

- دنيا،شوقي، الإجارة المنتهية بالتمليك – المشاركة المتناقصة – من الأدوات المالية الإسلامية لتمويل المشروعات، مجلة مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي، جامعة الأزهر، السنة الثالثة، العدد التاسع ١٩٩٩م،ص٦٤.
- دنيا،شوقي،مرجع سابق،ص٧١.
- مسعودة، نصبه، الفعالية الاقتصادية لنظام المشاركة في الاقتصاد الإسلامي، مجلة مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي،السنة الثالثة عشر،العدد٣٩، ٢٠٠٩،ص٦٧.
- شحاتة، حسين، الضوابط الشرعية للمعاملات المالية، سلسلة فقه رجال الأعمال، دار المشورة، القاهرة،مصر،www.darelmashora.com ص٥.
- سورة البقرة: ١٦٨
- رواه مسلم.
- سورة المائدة:آية ٢
- شحاته، حسين، مرجع سابق،ص٧.
- رواه الترمذي.
- شحاته، حسين، مرجع سابق،ص٨.
- رواه البخاري.
- رواه الطبراني في الأوسط.
- شحاته، حسين، مرجع سابق،ص٩.
- سورة النساء:آية٢٩.
- سورة البقرة: آية ١٨٨.
- متفق عليه.
- رواه البخاري ومسلم.
- (التوبة: ١١١)
- أبوغدة، عبدالستار، المشاركة المتناقصة، بحوث في الأساليب المصرفية المعاصرة.
- شحاته، حسين، فقه ومحاسبة زكاة الشركات، دار المشورة، www.darelmashora.com.
- أي عند خلط الاموال في الشركة.
- شحاته، حسين، مرجع سابق.
- جاء في حاشية رد المحتار- وهو من كتب الحنفية- في تعريف النماء: في الشرع هو نوعان: حقيقي، وتقديري، فالحقيقي الزيادة بالتوالد والتناسل والتجارات، والتقديري تمكنه من الزيادة بكون المال في يده أو يد نائبه. انتهى.
- (رواه أحمد).
- هود:٨٥
- الطلاق:٦
- (رواه ابن ماجه والترمذي).



مسيخ أيوب
طالب دكتوراه سنة ثانية
جامعة سكيكدة

التنمية المستدامة في الجزائر والتحديات المطروحة أمامها

يشهد العالم بأسره مشاكل بيئية كارثية تزداد يوما بعد آخر؛ بسبب الاستغلال غير العقلاني للموارد الطبيعية، إضافة إلى انعدام الوعي والثقافة البيئية من خلال اللامبالاة واللامسؤولية التي يتمتع بها جُلّ أفراد المجتمع والمؤسسات والهيئات الفاعلة. كل هذا سبَّب ذُعرا وهلعا عظيمين وسط المجتمع الدولي بضرورة الاستعجال للبحث عن الطرق المناسبة لتخطّي هذه المشاكل التي تهدد الحياة البشرية، الحيوانية، والنباتية. وفي المقابل فإنه إضافة إلى البعد البيئي؛ فإن البعد الاجتماعي غير مأخوذ في الحسبان أيضا عند أغلب الدول، حيث أن همَّهم الوحيد هو التقدم والتطوير وتحقيق المصالح الخاصة؛ الأمر الذي دعى إلى ضرورة التفكير في المستقبل والأجيال المقبلة وحقها في العيش الذي نتج عنه مفهوم التنمية المستدامة كأحد الوسائل الجديدة والفاعلة، والعصرية التي توفق بين متطلبات الحاضر والمستقبل.

وتعتبر الجزائر كغيرها من الدول المطالبة بتنفيذ برنامج مؤتمر قمّة الأرض، من خلال وضع سياسات وخطط وبرامجَ في سبيل تحقيق أهداف التنمية المستدامة. فما هو واقع التنمية المستدامة في الجزائر، وما هي أهم التحديات التي تواجهها؟

١. مفهوم التنمية المستدامة:

هناك عدة تعاريف أعطيت لمفهوم التنمية المستدامة، من بينها:

تعريف التنمية المستدامة الذي جاء في تقرير Brudtland المعنون بـ "OurCommonFuture" والمعدّ من قبل اللجنة العالمية للبيئة والتنمية سنة ١٩٨٧م كما يلي: "هي التنمية التي تُلبي الاحتياجات الحالية الراهنة دون المساومة على قدرة الأجيال المقبلة في تلبية حاجاتهم".(١)

كما عرَّف المبدأين الثالثَ والرابعَ اللذان خرج بهما مؤتمر ريودي جانيرو سنة ١٩٩٢م على أنها: "ضرورة إنجاز الحق في التنمية، بحيث تتحقق على نحو متساو والحاجات التنموية والبيئية لأجيال الحاضر والمستقبل".(٢)

ورغبة من بعض المؤلفين في جعل مفهوم التنمية المستدامة أقرب إلى التحديد، وضعوا تعريفا ضيقا لها ينصب على الجوانب المادية للتنمية المستدامة. ويؤكد هؤلاء المؤلفون على ضرورة استخدام الموارد الطبيعية المتجددة بطريقة لا تؤدي إلى فنائها أو تدهورها، أو تؤدي إلى تناقص جدواها "المتجددة" بالنسبة للأجيال المقبلة. وذلك مع المحافظة على رصيد ثابت بطريقة فعالة أو غير متناقص من الموارد الطبيعية مثل التربة والمياه الجوفية والكتلة البيولوجية.(٣)

٢. أبعاد التنمية المستدامة:

تتمثل أهم أبعاد التنمية المستدامة كما جاء في تقرير بروتلاند:(٤)

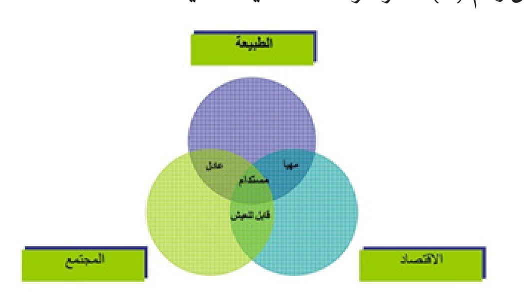
١.٢. الجانب الاجتماعي: يكون النظام مستداما في حال حققت العدالة في التوزيع، وإيصال الخدمات الاجتماعية كالصحة والتعليم إلى محتاجها وتحقيق المساواة في النوع الاجتماعي والمحاسبة السياسية والمشاركة الشعبية لكافة فئات المجتمع في عملية صنع القرار. وتتمثل أهم الأبعاد الاجتماعية في(٥) : الاستخدام الكامل للموارد البشرية، الصحة والتعليم، أهمية توزيع السكان، تكافؤ فرص العمل.

٢.٢. الجانب الاقتصادي: النظام المستدام هو النظام الذي يتمكن من إنتاج السلع والخدمات بشكل مستمر والذي يحافظ على مستوى معين قابل للإدارة من التوازن الاقتصادي ما بين الناتج العام والدين، وأن يمنع حدوث اختلالات اجتماعية ناتجة عن السياسات الاقتصادية، ونذكر أهم الأبعاد الاقتصادية في(٦) :حصة الاستهلاك الفردي من الموارد الطبيعية، إيقاف تبديد الموارد الطبيعية، مسؤولية البلدان المتقدمة الصناعية عن التلوث وعن معالجته، المساواة في توزيع الموارد، الحد من التفاوت في المداخيل، تقليص الإنفاق العسكري.

٣.٢. الجانب البيئي: النظام المستدام بيئيا يجب أن يحافظ على قاعدة ثابتة من الموارد الطبيعية ويتجنب الاستنزاف الزائد للموارد غير المتجددة ويشمل ذلك إنتاجية التربة والاتزان الجوّي والأنظمة البيئية الطبيعية التي لا تصنف عادة كموارد اقتصادية. وتتمثل أهم الأبعاد البيئية في(٧) : حماية الموارد والثروات الطبيعية، الحفاظ على المياه، حماية الأراضي الزراعية من التصحر، حماية المناخ من الاحتباس الحراري، والحيلولة دون تدهور طبقة الأوزون.

ويمكن تمثيل أبعاد التنمية المستدامة المترابطة والمتداخلة في إطار تفاعلي يتسم بالضبط والترشيد للموارد في الشكل الموالي:(٨)

الشكل رقم (١) : المرتكزات الأساسية للتنمية المستدامة



Source : Christian Brodhag, le développement durable, colloque INAISE (international association of investors in social economy), Mulhouse, 23/05/2002, p.11.

٣.أهداف التنمية المستدامة:

تسعى جهود التنمية المستدامة إلى تحقيق جملة أهداف،نذكر أهمها فيما يلي:(٩)

- بناء اقتصاد سوق فعال يعتمد على قطاع الخدمات وتكنولوجيا المعلومات.
- الربط بين النمو الاقتصادي الصناعي ومدخلات الطاقة والمواد الخام.
- زيادة مخرجات الزراعة لتوفير الغذاء المناسب كمًّا ونوعا للأفراد؛
- المساهمة الفاعلة لقطاعات السياحة والنقل وبقية القطاعات الاقتصادية الأخرى في دفع الاقتصاد القومي مع تخفيف تأثيراتها السلبية على البيئة.
- حماية الطبيعة والنظام البيئي لصالح الأجيال القادمة، من خلال اعتماد توليد الطاقة على الموارد المتجددة.
- التوزيع العادل للثروات، مما قد يحقق خفض معدلات الفقر والبطالة.
- إتاحة التعليم الجيد والرعاية الصحية والخدمات الاجتماعية والخدمات الحكومية، بمايحقق رضا المواطنين.
- ربط التكنولوجيا الحديثة بأهداف المجتمع، عن طريق محاولة التنمية المستدامة بتوظيف التكنولوجيا الحديثة بما يتماشى ويخدم أهداف المجتمع.(١٠)

٤.تجربة الجزائر واستراتيجيتها في مجال التنمية المستدامة:

١.٤.تجربة الجزائر في مجال التنمية المستدامة: بالرغم من وجود تدخلات جريئة للسلطات الجزائرية في مجال التنمية المستدامة؛ إلا أنه يجب الذكر بأنها غير منتظمة وغير خاضعة لتقييم النتائج المحرزة، وفيما يلي نحاول ذكر أهم مجالات التدخل:(١١)

- في مجال التلوث المائي:

ترتبط الأشغال الجارية بإعادة تأهيل شبكات التمويل بالماء الصالح للشرب وشبكات التطهير، وهذا من خلال إعادة تأهيل ١٠ مدن يفوق عدد سكانها ٢ مليون نسمة، وإعادة تأهيل ٢٤ محطة للتصفية، إضافة لمبادرات الشراكة مع الدول الأوروبية لتحسين تسيير وإدارة الموارد المائية.

- في مجال التلوث الجوي:

اتخذت الحكومة في هذا المجال عدة إجراءات أهمها: اختيار أنواع من الوقود تكون خالية هي ومخلفاتها من الملوثات، والتحول إلى مصدر جديدة للطاقة الكهربائية أو الطاقة الشمسية، فبدأت بتعميم استخدام غاز البترول المميَّع كغاز وَقودي وإدخال البنزين الخالي من الرصاص، حيث يسجل خلال سنة ٢٠٠٩م حوالي ٤٠٠٠٠ سيارة حُوِّلت إلى غاز البترول المميع، وإنجاز ١٦٠ محطة منتشرة عبر كافة الإقليم.

- في مجال النفايات الحضرية والصناعية:

سيشرع في الوقت القريب بتنفيذ برنامج خاص بتحديث نظام جمع وإخلاء النفايات بفضل قرض قيمته ٢٦ مليون دولار أمريكي ممنوح من طرف البنك الإسلامي للجزائر. كما أن وضعية النفايات والبقايا الصناعية من أهم المشاكل الباعثة للقلق، وإن كانت حوالي ٥٠٪ من الوحدات الصناعية قد جهزت بأنظمة مضادة للتلوث؛ إلا أن معظمها معطلة في الوقت الراهن.

- في مجال تلوث البحر والمناطق الشاطئية:

سعت الحكومة لشراء المعدات اللازمة لمكافحة التلوث البترولي وتجهيزات المخابر، وهذا بعد تمويل صندوق البيئة العالمية للبرنامج المغاربي لمكافحة التلوث المترتب عن المحروقات.

- في مجال الغابات وحماية السهوب:

تهدف الاستراتيجية المنتهجة في الوقت الحالي إلى تفضيل الاختيارات التقنية المقبولة من طرف الفلاحين من جهة، ومراعاة اهمية البيئة من أخرى، والعمل على المكثف لإعادة تهيئة ٠٣ ملايين هكتار من السهوب وإعطاء أولوية أكبر للأراضي المعنية بالانجراف.

- في مجال حماية التراث الثقافي:

يمثل التراث الثقافي الأثري على وجه الخصوص، سندا للذاكرة الجماعية، لهذه الأغراض تم فتح عدة ورشات تعمل في الوقت الراهن على ترميم التراث التاريخي وإعادة الاعتبار للمكتسبات التاريخية، حيث تخص العملية ١٨ ولاية.

- في مجال التربية والتحسيس البيئي:

إن السياسة البيئية الناجعة هي تلك التي تمهد الطريق أمام تكوّن وعي بيئيٍّ، وهي التي تربط النظام الإيكولوجي بالنظام التعليمي، حيث يتم إدراج دروس حول البيئة في الطور التعليمي الأول، وطبع كتاب مدرسي لمقياس التربية البيئية للطور الثاني، كما أسست برامج إذاعية وتلفزيونية حول البيئة تشاركها الصحافة المكتوبة العمومية والخاصة في معالجة ونشر مواضيع إيكولوجية.

٢.٤. استراتيجية الجزائر في مجال التنمية المستدامة:

- وضعت الجزائر استراتيجية للعشرية من ٢٠٠١-٢٠١١م، تتركز حول تحقيق الأهداف التالية:(١٢)
- إدماج الاستمرارية البيئية في برامج التنمية الاجتماعية والاقتصادية؛
- العمل على النمو المستدام، وتقليص ظاهرة الفقر؛
- حماية الصحة العمومية للسكان؛

٥.تحديات التنمية المستدامة في الجزائر:

هناك العديد من التحديات التي تواجه التنمية المستدامة في الجزائر، يمكن ذكر أهمها فيما يلي:(١٣)

١.٥.ضعف معدل النمو الاقتصادي:

يعتبر هذا الضعف من أهم المؤشرات في التحليل الاقتصادي، والذي يتعلق بالارتفاع المتواصل للإنتاج، المداخيل وثروة الأمة. حيث أن اعتماد الجزائر لعوائد البترول كمصدر تمويلي لبرامج التصنيع، جعل الاقتصاد الجزائري يرتبط بتقلبات أسعار هذه المادة وتغيرات المحيط الدولي، والتي لا تعتبر محصلة إنتاج حقيقي للثروة. وقد اتخذت الجزائر عدة إصلاحات اقتصادية بهدف تصحيح الاختلال وإعادة توجيه الاقتصاد الوطني نحو اقتصاد السوق. ومن أهم هذه الإجراءات التصحيحية إخضاع المؤسسات العمومية للقانون التجاري في معاملاتها، وتشجيع المؤسسات على التصدير من خلال اعتماد صيغة ميزانيات العملة الصعبة، بالإضافة إلى مراجعة نظام الأسعار من خلال تحريرها وجعلها معتمدة على قواعد السوق.

لكن وبالرغم من هذه الإصلاحات، إلا أن الأوضاع الاقتصادية لم تتحسن في نهاية الثمانينات، وعلى وجه الخصوص بالنسبة لمعدلات النمو الاقتصادي والتي شهدت معدلات سالبة. إلا أن برنامج التعديل الهيكلي فيما بعد أدى إلى رفع معدلات النمو الاقتصادي من ٣,٨٪ عام ١٩٩٥م إلى٦,٤٪ عام ١٩٩٩م.

وبفضل الاصلاحات المتخذة عام ٢٠٠١م، خاصة في إطار برنامج دعم الإنعاش الاقتصادي والممتد إلى غاية ٢٠٠٤م، تمكنت الجزائر من تحسين معدلات النمو الاقتصادي، كما هو موضح في الجدول التالي:(١٤)

الجدول رقم (١): تطور معدلات النمو الاقتصادي للفترة ٢٠٠١.٢٠٠٥م

السنوات	٢٠٠١	٢٠٠٢	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٥
معدل النمو الاقتصادي ٪	٢,١	٤,١	٦,٨	٥,٢	٥,١

Source : www.ons.dz Statistiques Algérie. compte économiques.2008.

يتضح من الجدول تحسن في معدلات النمو الاقتصادي، لكن إذا قمنا بحساب معدل النمو خارج قطاع المحروقات فإنه لا يتعدى ٣,٩٪ في المتوسط، وهذا ما يبين أن هذا التحسن ناجم أساسا عن زيادة مداخيل البترول. ولتحسين مستوى النمو الاقتصادي، ينبغي تعميق الاصلاحات الهيكلية من خلال ترقية الاستثمارات والنشاط الاقتصادي للدولة، عن طريق تشجيع بعض القطاعات الاقتصادية ذات الأولوية مثل قطاع الفلاحة، إضافة إلى إصلاح النظام الجبائي في سياق تحفيز وتشجيع الاستثمار، وضرورة تجنب تبذير الموارد العمومية في الإدارات والمؤسسات الاقتصادية العمومية، وذلك من خلال عصرنة التسيير؛

٢.٥. تفشي البطالة:

بدأت مشكلة البطالة تتفاقم منذ ١٩٨٥م، وهذا نتيجة الانكماش الاقتصادي وقلة الموارد المالية للدولة، الأمر الذي أدى إلى تقلص الاستثمارات الخالقة لمناصب العمل، وبالتالي الاختلال في سوق العمل بين عارضيه وطالبيه. ومنذ عام ١٩٨٧م، تم اتخاذ العديد من الإجراءات الهادفة لمحاربة البطالة ودعم التوظيف والتشغيل وذلك عن طريق عدة أجهزة مختلفة، حيث سمحت هذه الإجراءات بتقليص حجم البطالة. ولزيادة فعالية مكافحة البطالة، يجب بناء استراتيجية شاملة تركز على ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتحسين نظم المعلومات الإحصائية حول التشغيل، إضافة إلى إقامة المنشآت القاعدية الاقتصادية، وتحسين مناخ الاستثمار المشجع لتوفير فرص عمل كافية وضرورة وجود التنسيق بين مراكز التكوين والتعليم والتأهيل مع احتياجات سوق العمل.

٣.٥. تفاقم الفقر:

يعد تفاقم الفقر من أعظم المشكلات الاقتصادية والاجتماعية التي تواجه الجزائر واستقرارها، فقد ساهمت الإصلاحات الاقتصادية المتخذة من طرف الدولة الجزائرية سنوات الثمانينيات وبرنامج التعديل الهيكلي في التسعينيات إلى زيادة حدِّة هذه الظاهرة، خصوصا في ظل التحول من اقتصاد اشتراكي إلى اقتصاد السوق الذي يضبطه قانون المنافسة، لنجد ١٤ مليون جزائري في حاجة إلى مساعدة. ولمكافحة الفقر في الجزائر، تم اسناد هذه المهمة الجديدة إلى وزارة التضامن الوطني والمتعلقة أساسا بمحاربة الفقر والاقصاء الاجتماعي، حيث تتمركز الاستراتيجية المنتهجة في نشاطات التضامن الوطني، الشبكة الاجتماعية، برامج المساعدة على العمل. ونتيجة لكل ذلك عرَف مؤشرُ الفقر تحسنا ملحوظا كما هو موضح في الجدول التالي:(١٥)

الجدول رقم (٢): مؤشر الفقر البشري ما بين (١٩٩٥.٢٠٠٥م) ٪

البيان	١٩٩٥	١٩٩٩	٢٠٠٠	٢٠٠٤	٢٠٠٥
معدل الفقر	٢٥,٢٣	٢٣,٣٥	٢٢,٩٨	١٨,١٥	١٦,٦٠
معدل الأمية	/	٣٣,٤٠	٣٢,٨٠	٢٨,٠٠	٢٣,٧٠
معدل الأطفال الذين يعانون سوء التغذية	١٣	/	٦	٣,٥	٣,٥

Source : conseil national économique et social en coopération avec le programme des nations unies pour le développement. rapport national sur le développement humain. Alger. 2006. p : 35.

وللتقليل من حدة هذه الظاهرة، يجب تفعيل دور المنظمات غير الحكومية في محاربة الفقر، وتشجيع الاستثمار وتحقيق الانعاش الاقتصادي، إضافة إلى تكييف تدخل الدولة لضمان حماية المجتمع من الانعكاسات الاجتماعية المنجرة عن الانتقال إلى اقتصاد السوق وتبنّي سياسةً اجتماعية سليمة تركز على حاجيات الفقراء، تترسخ في عقدٍ اجتماعي مدعوم بعقد اقتصادي.

٤.٥. التلوث البيئي:

ارتبطت مشكلات التلوث البيئي في الجزائر بطبيعة سياساتها التنموية المنتهجة منذ الاستقلال إلى غاية الثمانينات؛ حيث أهملت هذه المخططات الاقتصادية والاجتماعية الاعتبارات البيئيةَ، الأمر الذي نتج عنه زيادة حدة التلوث الصناعي بشتى أشكاله، ومخاطر التصحر وتدهور الغطاء النباتي، إضافة إلى تدهور الإطار المعيشي للأفراد، وهذا راجع أساسا إلى إهمال قضايا البيئة في البرامج التنموية، وسوء استغلال موارد الطاقة، إضافة إلى قيام صناعة تعتمد على الاستهلاك المكثف للطاقة التقليدية وعدم التوسع في استعمال الطاقات النظيفة.

خاتمة:

تمثّل التنمية المستدامة تلك التنمية التي تلبي احتياجات الجيل الحاضر، دون المساس بقدرة الأجيال اللاحقة على تلبية احتياجاتهم، حيث يكمن الهدف من هذه التنمية في تحقيق النمو الاقتصادي، بالإضافة إلى الاهتمام بالتوزيع العادل لعوائد النمو، مع المحافظة على البيئة، وإعطاء المورد البشري دورا هاما في عملية التنمية على اعتبار أنه أداة وهدف هذه التنمية.

هذا وإن كان للحكومة الجزائرية تدخلات جريئة في مجال التنمية المستدامة كتبنّيها لبرنامج التعديل الهيكلي ثم برنامج الإنعاش الاقتصادي، إضافة إلى وضع آليات مؤسسية ومالية وقانونية لضمان إدماج البيئة والتنمية في عمليات اتخاذ القرار كإنشاء المجلس الأعلى للبيئة والتنمية المستدامة والمجلس الاقتصادي والاجتماعي الوطني، فإنها تبقى غيرَ منتظمة وغير كافية، وحتى إن كانت بعض المؤشرات تعكس رغبتَها القوية في المضيّ قُدما نحو استراتيجية التنمية المستدامة، إلا أن الفجوة بينها وبين الدول المجاورة في نفس المجال تبيّن بوضوح حقيقة أن الرغبة غير كافية؛ وإنما القدرة على تطبيق المخطط تأتي في المقدمة؛ لذلك وجب مواجهة كل نقاط الضعف والتحديات المتعلقة بالمسألة.

قائمة الهوامش و المراجع:

١. ريدة ديب وسليمان مهنا، التخطيط من أجل التنمية المستدامة، مجلة جامعة دمشق للعلوم الهندسية، المجلد ٢٥، العدد ١، سوريا، ٢٠٠٩، ص: ٤٨٨.

٢. خبابة عبد الله وبوقرة رابح، الوقائع الاقتصادية، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، ٢٠٠٩، ص: ٣٢٣.

٣. بربيش السعيد ونعيمة يحياوي، فعالية التنمية المستدامة في مواجهة ظاهرة البطالة، الملتقى الدولي حول استراتيجية الحكومة في القضاء على البطالة وتحقيق التنمية المستدامة، جامعة مسيلة، الجزائر، ١٥-١٦/١١/ ٢٠١١.

٤. ريحان الشريف وأوضايفية لمياء، تكوين الموارد البشرية في ظل التنمية المستدامة وتحقيق التشغيل الكامل، الملتقى الدولي حول استراتيجية الحكومة في القضاء على البطالة وتحقيق التنمية المستدامة، جامعة مسيلة، الجزائر، ١٥-١٦/١١/ ٢٠١١.

٥. محمد بوديسة ونور الدين عسلي، نحو بناء استراتيجية متكاملة للحد من البطالة وتحقيق التنمية المستدامة، الملتقى الدولي حول استراتيجية الحكومة في القضاء على البطالة وتحقيق التنمية المستدامة، جامعة مسيلة، الجزائر، ١٥-١٦/١١/ ٢٠١١.

٦. رزيق كمال وعمر محي الدين محمود ومراد جبارة، واقع التنمية المستدامة على أثر السياسات المعاصرة في الجزائر، الملتقى الدولي حول استراتيجية الحكومة في القضاء على البطالة وتحقيق التنمية المستدامة، جامعة مسيلة، الجزائر، ١٥-١٦/١١/ ٢٠١١.

٧. مطانيوس مخول وعدنان غانم، نظم الإدارة البيئية ودورها في التنمية المستدامة، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد ٢٥، العدد الثاني، سوريا، ٢٠٠٩، ص: ٤٥.

٨. Christian Brodhag، le développement durable، colloque INAISE (international association of investors in social، economy)، Mulhouse، ٢٣/٠٥/٢٠٠٢، p.١١.

٩. اللجنة الوطنية للتنمية المستدامة، نحو استراتيجية وطنية للتنمية المستدامة، وثيقة اطار الاستراتيجية الوطنية للتنمية المستدامة ومنهجية اعداد المؤشرات لها،، مصر،ص:٥.

١٠. عثمان محمد غنيم وماجدة أحمد أبو زنط، التنمية المستدامة، دار صفاء للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، ٢٠٠٧، ص: ٢٩.

١١. خبابة عبد الله وبوقرة رابح،، مرجع سبق ذكره، ص ص: ٢٧٦-٣٨٠.

١٢. نفس المرجع، ص ص: ٣٨٠-٣٨١.

١٣. مراد ناصر، التنمية المستدامة في الجزائر وتحدياتها، مجلة التواصل، العدد ٢٦، الجزائر، جوان ٢٠١٠، ص ص: ١٤١-١٥١.

١٤. WWW.ONS.DZ Statistiques Algérie، compte économiques.٢٠٠٨.

١٥. conseil national économique et social en coopération avec le programme des nations unies pour le développement، rapport national sur le développement humain، Alg



د. عبد الفتاح صلاح
دكتوراة في الاقتصاد الإسلامي

الاندماج والاستحواذ

منذ ظهور الشركات المساهمة واستقرارها بشكلها القانوني الحالي في العالم وهي تسعى إلى السيطرة على بعضها البعض بحثاً عن زيادة الحجم لتوسيع النشاط، واكتساب الأسواق، وزيادة القدرة على المنافسة، وتحقيق الأرباح لإغراء المستثمرين. ومع منتصف القرن العشرين ظهر ذلك جلياً فيما يعرف بعمليات الاندماج والاستحواذ، وبلغت ذروتها في الربع الأخير من القرن العشرين، وفي بداية القرن الواحد والعشرين.

الاستحواذ على الشركات المساهمة في مصر:

تعتبر سنة ٢٠١٤ سنة الاستحواذ على الشركات المساهمة في مصر، وذلك بعد أن استحوذت "مجموعة أبراج الإماراتية" عن طريق إحدى شركاتها وهي شركة "كريد هيلثكير إل تى دى" ذات مسئولية محدودة على حوالي ٥٢٪ من أسهم شركة مستشفى القاهرة التخصصى المقيدة فى البورصة المصرية، بقيمة إجمالية للصفقة تقدر بـ ١٠٥ مليون جنيه.

واستحواذ رئيس مستشفى السلام الدولي والمساهم الرئيس بها على حصة البنك الأهلي وبنك مصر في شركة السادس من أكتوبر لجراحة القلب المالكة لمستشفى دار الفؤاد بقيمة ١١٨ مليون جنيه ليصبح أكبر مساهم بها بنحو ٣٦٪ بصورة مباشرة ومن خلال شركات تابعة. وتمتلك دار الفؤاد ٨٠٪ من أسهم الشركة الطبية العربية الدولية التي تقوم بإنشاء مستشفى دار الفؤاد بمدينة نصر حالياً بتكلفة استثمارية نحو مليار جنيه، وتمتلك أيضاً حصة في شركة دار الفؤاد الطبية بالكويت التى تدير مبنى للخدمات الطبية.

هذا بالإضافة إلى العديد من عروض الاستحواذ المقدمة للهيئة العامة للرقابة المالية للموافقة عليها ومنها عرض شركة "هكسلاي هولدنج ليمتد"، المملوكة بصورة غير مباشرة لمجموعة أبراج الإماراتية لشراء نسبة ٣٠,٤٦٪ من أسهم شركة القاهرة للاستثمار والتنمية العقارية.

وعرض تحالف رجل الأعمال المصري نجيب ساويرس مع بنك الاستثمار بلتون للاستحواذ على ٢٠٪ من أسهم المجموعة المالية هيرمس، والذي فشل؛ لأن السعر المقدم أقل من القيمة الحقيقية للسهم، وفِقاً لتقرير المستشار المالي المستقل لمجموعة هيرمس.

وأخيراً وليس آخراً هناك خمس عروض محلية وعربية ودولية مقدمة للاستحواذ على شركة بسكو مصر التي تأسست عام ١٩٥٧ ولها ثلاث مصانع في مناطق صناعية مقامة على أراضي ممتازة، ويعمل بها أربعة آلاف عامل وموظف، وتحقق نمو مطرِد في المبيعات والأرباح على مَرِّ السنين. فقد تقدمت شركة جهينة أولاً لشراء بسكو مصر وتم رفض عرضها، وبعدها تم رفض عرض شركة حلواني السعودية، ثم تقدمت صافولا السعودية ومجموعة أبراج الإمارتية بعرضيهما وقبل البتِّ فيهما قدمت شركة "Kelloggs" كلوقز الأمريكية عرضها للاستحواذ على بسكو مصر، وعلى ما يبدو فإن العرب والأمريكان يشتهون البسكويت المصري.

بجانب هذه الاستحواذات المنفَّذة والعروض الموثقة هناك معلومات وأنباء غير موثقة عن مفاوضات بين مجموعة أبراج الإماراتية وعدد آخر من المستشفيات ومعامل التحاليل الطبية للاستحواذ عليها، وأنباء عن استهداف رجل الأعمال المصري نجيب ساويرس تنفيذَ عملية استحواذ كبيرة على شركة مصرية متخصصة فى مجال الطاقة البديلة.

ما تقدم يعني أن استحواذات ٢٠١٤ مجرد بداية لها ما بعدها، فمن المتوقع زيادة نشاط الاندماجات والاستحواذات خلال الفترة القادمة، وهو ما يستدعي مناقشة موضوعية للوقوف على معنى الاندماج والاستحواذ، والفرق بينهما،

وأهداف الاندماج والاستحواذ، وهل الاندماج أو الاستحواذ يتمّان بشفافية وإفصاح؟ وما هي مخاطر الاندماج والاستحواذ على الاقتصاد؟.

معنى الاندماج: الاندماج هو التحام شركتين أو أكثر، ويؤدي إلى زوال الشركات المندمجة لصالح ظهور كيان جديد ينتقل إليه جميع حقوق والتزامات الشركات الزائلة.

معنى الاستحواذ: الاستحواذ يعني السيطرة المالية والإدارية لأحد الشركات على نشاط شركة أخرى، وذلك عن طريق شراء كل أو نسبة من الأسهم العادية التي لها حق التصويت في الجمعية العامة للشركة المستحوذ عليها سواء تمَّ شراء الأسهم بالاتفاق مع الإدارة الحالية أو بدون؛ لأن المهم أن تسمح النسبة المشتراة للشركة المستحوذة بالهيمنة على مجلس إدارة الشركة المستحوذ عليها.

الفرق بين الاندماج والاستحواذ:

على الرغم من تشابه العمليات السابقة على إتمام عقود الاندماج أو الاستحواذ، من حيث دورُ الوسطاء، ومعايير تقييم الأصول، وإعداد الترتيبات الخاصة بتحديد مصير العقود المرتبطة بتلك الشركات، وحصص المساهمين؛ إلا أن هناك معيارين للتفريق بين الاندماج والاستحواذ هما:

١- المقابل الممنوح: إذا كان المقابل المدفوع لمالكي أسهم الشركة مال أي ثمن وليس حصة اعتبرت العملية استحواذ وليس اندماج، أما إذا كان المقابل حصة فهو اندماج وليس استحواذ.

٢- مآل الشركة: إذا لم تنقضي الشركة بعد شراء شركة أخرى لأسهمها تكون العملية استحواذ وليس اندماج، أما إذا انقضت الشركة المباع أسهمها في الشركة المشترية أو انقضت الشركتين المباعة والمشترية لتنشأ على أثر انقضائهما شركة جديدة فالعملية اندماج وليس استحواذ.

أهداف عمليات الاندماج والاستحواذ:

مما لا شك فيه أن التغيرات السريعة والمتلاحقة في النظام الاقتصادي العالمي، والمتمثلة في العولمة والحوكمة والحرية الاقتصادية، وإزالة العوائق وفتح الأسواق أمام تدفق التجارة، وإقامة التكتلات الاقتصادية، وازدياد المشكلات الاقتصادية والمالية التي تواجه الدول المتقدمة والنامية على حد سواء؛ وكذلك الأزمة المالية العالمية في ٢٠٠٨ والتي تحتاج جميع الدول وقتاً لتتعافى اقتصاداتها من آثارها التي لازلت موجودة حسب تصريح صندوق النقد الدولي. كل هذا أدى إلى زيادة حدة المنافسة بين الشركات، وزيادة التحديات التي تواجهها، فكان من الطبيعي زيادة عمليات اندماج الشركات أو الاستحواذ عليها لمواجهة هذه التغيرات والآثار.

والاندماج في الغالب يكون بين الشركات الصغيرة والمتوسطة وهو خيار استراتيجي لهذه الشركات نحو التكتل والتحالف لخلق كيان جديد وعملاق ذات تقدم تقني ورأسمالي وتكنولوجي يمكنه استغلال حدِّة المنافسة العالمية لصالحه، ويكون له القدرة على تحقيق الأهداف التي لا تستطيع أن تحققها كل شركة بمفردها، أو للتغلب على مشاكل قائمة أو متوقعة في المستقبل لهذه الشركات؛ ومن المفترض أن يكون اندماج الشركات معاً في كيان أكبر هو الطريق الأمثل لتحقيق العديد من الإيجابيات ومن أهمها:

- الاستفادة من مزايا الحجم الكبير في توفير قوة تفاوضية في سوق مستلزمات الإنتاج مما يؤدي إلى خفض التكاليف، وزيادة القدرة التنافسية في سوق السلع النهائية.
- يساعد الاندماج بين الشركات المماثلة على نمو هذه الشركات بسرعة في قطاعها أو في قطاع جديد أو مكان جديد، دون الحاجة إلى إنشاء كيانات أو مشروع مشترك أو فروع جديدة.
- يوفر الاندماج استخدام التكنولوجيا المتقدمة والخبرات الفنية والصناعية والتدريب للعمالة وهو ما يؤدي إلى تحسين الإنتاجية وتطوير الأنظمة الإدارية والمالية.
- زيادة كفاءة الحصول على التمويل من المؤسسات المالية المحلية والعالمية بشروط ملائمة.
- الاندماج قد يكون الحل المثالي لبعض الشركات المتعثرة والمهددة بالإفلاس.

أما الاستحواذ فغالباً ما تقوم به الشركات العملاقة ذات رؤوس الأموال الضخمة والتي تستخدم التكنولوجيا المتقدمة في أعمالها، وليست بحاجة إلى الاندماج؛لأن مراكزها المالية قوية، وصناعاتها متطورة وقادرة على الصمود والمنافسة؛ وهذه الشركات العملاقة تقوم بعمليات الاستحواذ لتحقق أهدافها في الدخول إلى أسواق جديدة أو التحكم في منتج معين أو السيطرة على الأسواق بالاستحواذ على الشركات الأصغر، وخاصة التي تعمل في نفس المجال.

الشفافية والإفصاح في عمليات الاندماج والاستحواذ:

رغم وجود لوائح لهيئة سوق المال تنظم عمليات الاندماج والاستحواذ إلا أن العدالة مفتقدة في هذه العمليات؛ وذلك لعدم وجود قدر مناسب من الشفافية والإفصاح وخاصة في مسألة تقييم أصول الشركات المستهدفة بعمليات الاندماج أو الاستحواذ. وليس بخاف عن الكثير الممارسات غير القانونية، والتي يمكن وصف بعضها بأنها غير أخلاقية ويشوبها الاحتيال والتمويه المتعمد والمدروس، وللأسف في أحيان كثيرة يتم ذلك بالتعاون مع بعض المديرين التنفيذيين أو أحد أعضاء مجلس إدارة الشركة المستهدفة.

يضاف إلى ذلك أن السيطرة على شركة لا يتطلب أن يمتلك المستحوذ أكثر من ٥٠٪ من رأس مال الشركة المستحوذ عليها، فقد ثبت بما لا يدع مجال للشك أن السيطرة الفعلية على أي شركة يحدث في كثير من الأحيان بتملك ١٠٪ أو ١٥٪ من أسهم الشركة، وذلك بسبب ظاهرة تغيب المساهمين عن اجتماعات الجمعيات العامة للشركات؛ فالكثير من المساهمين يعتبرون أنفسهم مجرد مستثمرين فينصب كل اهتمامهم على توزيعات الأرباح عن مساهمتهم، ويغيب عنهم أنهم المُلاك الفعليين للشركة وأصحاب القرار فيها عن طريق التصويت في الجمعية العامة، ونتيجة لذلك يصبحوا غير معنيين بقرارات مجلس إدارة الشركة بشأن الاندماج أو الاستحواذ وتأثيره على ملكيتهم في الحقيقة.

مخاطر الاندماج والاستحواذ:

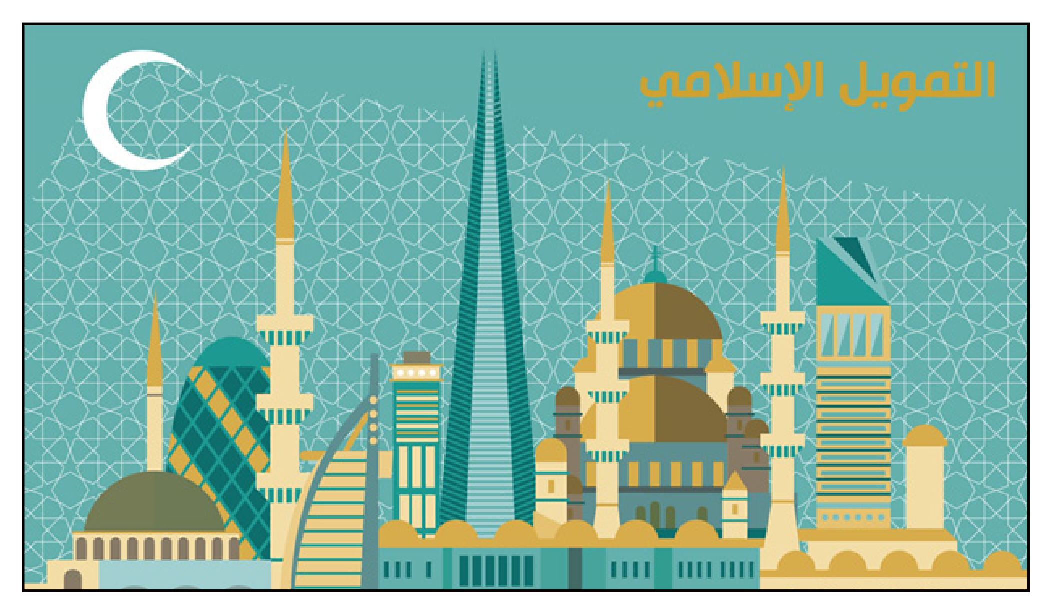
وجود إيجابيات للاندماج والاستحواذ لا ينفي وجود مخاطر كبيرة من أهمها احتكار قطاعات اقتصادية وصحية وتعليمية لها تأثير مباشر على دخول الأفراد وصحتهم وثقافتهم. وتقييم الأصول بأقل من قيمتها لغياب الشفافية والإفصاح يؤدي إلى الإضرار بحقوق المساهمين، كما أن بعض عمليات الاندماج والاستحواذ يكون هدفها القضاء على المنافسة عن طريق البيع بأسعار أقل من التكلفة لفترة زمنية محدودة لحين خروج المنافسين، ومن ثم رفع الأسعار على المستهلكين لتعويض الخسارة وتحقيق مزيد من الأرباح، وهذه الممارسات تلقى معارضة قوية من الحكومات والجمعيات العامة للمساهمين وجمعيات حماية حقوق المستهلك.

هذا وفي كثير من الأحيان تقوم بعض الشركات العالمية بشراء الشركات المحلية بهدف الاستحواذ على ممتلكاتها من الأراضي والأصول العقارية الواقعة بأماكن متميزة، ثم تقوم بنقل المصانع الى مناطق أخرى نائية، وتخير العمال بين نقل سكنهم وعائلاتهم ومدارس أطفالهم إليها وبين تقديم استقالاتهم؛ وبعدها تبيع الأراضي وتحقق مكاسب خيالية، وهو ما يؤدي إلى تفاقم مشكلة البطالة بسبب فقد آلاف العمال لوظائفهم. وفي أحيان أخرى لا يكون الاندماج أو الاستحواذ بهدف التطوير أو اكتساب المهارات الفنية لتحقيق الربح، وإنما بهدف الخروج من أزمة تمويلية أو للهروب من الإفلاس فتكون النتائج سلبية أكثر منها إيجابية.

ولأنه من المتوقع أن يشهد سوق المال في الفترة المقبلة دخول العديد من صناديق الاستثمار والشركات الأجنبية الراغبة في الاستحواذ على قطاعات حيوية في الاقتصاد المصري، وهو ما يعني تقديم المزيد من عروض الاستحواذ على المستشفيات الكبرى، ومصانع الأدوية، ومعامل التحاليل الطبية بهدف السيطرة على القطاع الطبي، وكذلك سيكون هناك عروض أخرى مقدمة للاستحواذ على شركات عريقة في قطاع التصنيع الغذائي مثل بسكو مصر التي تمتلك أصول عقارية وأراضي وأهم من ذلك سوق مفتوحة وأرباحها في ازدياد مستمر؛ لذا فإن هذه المقالة تعد بمثابة رسالة تحذيرية للحكومة ومطالبة لها بضرورة التدخل لوقف أي عمليات اندماج أو استحواذ غير عادلة أو تشوبها ممارسات احتكارية أو تضر بحقوق المواطنين ومصالحهم.

The advancement of Islamic banking & Finance in Global Markets

Nafith AL-Hersh
Researcher - Islamic Banking Specialist



Introduction of Research:

The 7 main players in Islamic finance are Qatar, Indonesia, Saudi Arabia, Malaysia, UAE, Bahrain and Turkey . They introduce large contributions to the finance and capital of the Islamic industry in the existing and new markets. Islamic banks are still growing by achieving good financial figures with high potential in the future. Different studies were performed and revealed the advancement of Islamic banking & Finance in the Global Markets. Some studies expect Islamic banking assets to grow at a Compounded Average Growth Rate of 19.7% over (2013–2018) across the countries to reach US$1.6 trillion by 2018. A lot of challenges facing Islamic banks need to improve new products, limit investment tools, adjust the propositions, operate models, systems, tools. Sharia has complained and processed to understand and fully capitalize the international opportunities provided. Research & Development centers demonstrate that ,the Islamic banks achieved a good progress in all financial figures such as ROE , ROA & Expect that the future success of Islamic banks will be measured less by the growth of assets and more by quality of growth. Islamic banks benefit from Globalization. Many Islamic banks have already started their business in unexpected markets such as China, Russia (Communist Schools); in addition to the early entrance to old Capitalism Centers such as England & the United States & New capitalism centers like France. The researcher attempts to introduce some important figures according Islamic banking industry.

Goal of Research:

This study aimed to:

1. Deriveing useful insights from this report about Islamic Banking & Finance.
2. Discovering the information provided by other R&D centers in fields of :
    - Global Islamic finance assets.
    - Global Islamic funds sector.
    - Global Islamic Sukuk sector.
3. Predict the future growth for Islamic banking & Finance industry using statistical tools.

Importance of Research:

This research is an attempt to point out the following points:

- Reveal the rapid growth & advancement of Islamic banking & Finance in Global Markets.

- Highlight the financial efficiency figures related to global Islamic finance assets, fund sector & Sukuk sector.
- Indicating the main playing countries in Islamic finance.
- Determine the important products acquiring the most attention in Islamic finance.

Theoretical Aspect of Research:

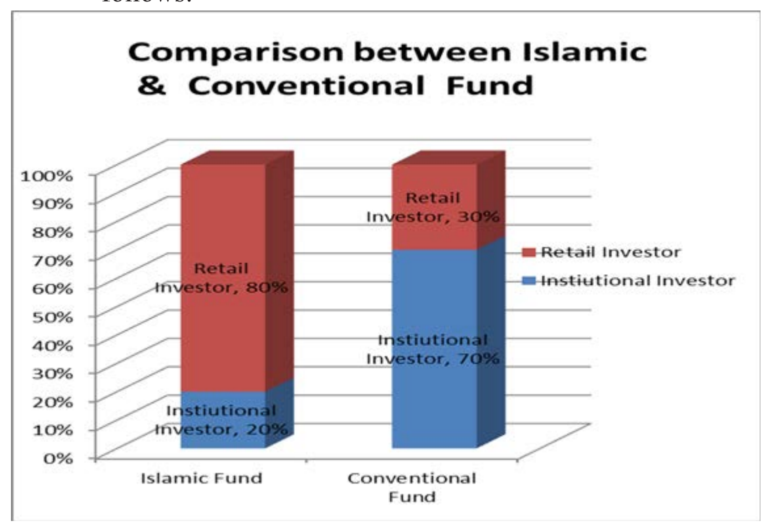
A -Exploring the new developments in financial figures for Islamic banking industry cross the world.

Islamic Finance Globally:

- Opportunities in Islamic finance "are great" – Mark Mobius said: the executive chairman for Franklin Templeton Emerging Markets, they run funds: USD 53 billion in assets.
- Global Islamic Finance Assets worth $ 1.35 trillion at the end of 2012- Thomson Reuters.& $ 1.71 trillion at the end of 2013 – EY.
- According to Thomson Reuters, above figures: includes Islamic banking, investment funds, Sukuk , Takaful , and other Islamic investment instruments .
- Despite the fact that this figure represents a very small percentage of the assets of global funding (only 2% of global assets), but it is growing rapidly at the growth rate between (15% - 20%) per year in several major markets.
- EY suggested the growth rate 17.6% for Islamic banks between 2009-2013 on average and revealed that the growth of assets of Islamic banking sector stopped at 12 percent in 2013.
- In addition, the profit growth rate and the financial efficiency of Islamic banks reached to 20% on average.
- Experts estimated that the estimated value of the assets for Islamic banking in the world is in the range of 4.1 trillion dollars.
- Malaysia' Islamic finance assets worth is $ 412 billion (30.51%).
- Saudia Arabia worth is $ 217 billion (16%).
- Islamic finance assets for United Arab Emirates, Qatar, Indonesia & Turkey worth is $ 424 billion (31.4%).
- Other countries worth is 22%.
- Malaysia' & KSA are the main players in Islamic finance industry.
- The other major centers in Islamic economics are UAE, Turkey, Indonesia & Qatar.
- These countries have more than 40 million customers in around 20 Islamic banks.
- With regard to countries that aspire to leadership in the field of Islamic finance industry, there are a lot of countries in this aspect.
- The UAE occupies a convenient position to take the lead in the stage of development of the next due to the strategies adopted recently under the title "Dubai, the capital of Islamic economy".
- In Europe, "UK- London" joined to declare it as the capital of Islamic finance in the West after Cameron, British Prime Minister, had agreed to issue Islamic bonds worth 500 million Sterling pounds.

Source: Reuters, Ernst Young ,others

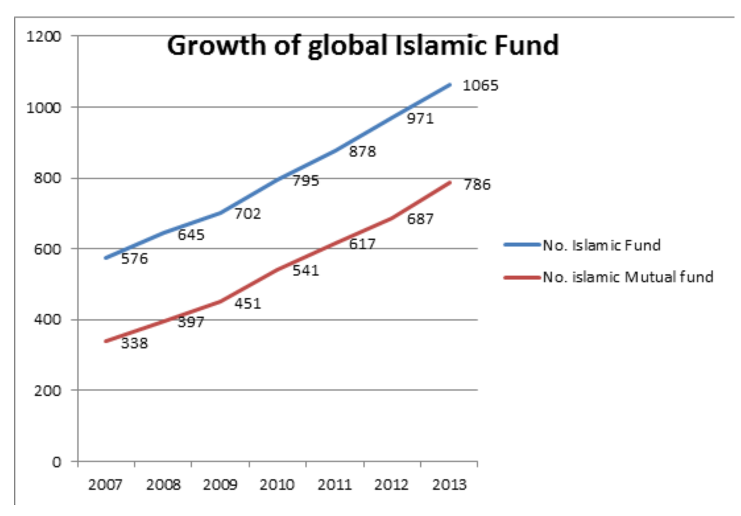
- Islamic fund sectors are estimated at USD 62 billion around 4.7% of global Islamic assets, while Islamic mutual fund mainly worth totaling USD 46 billion.
- For Islamic fund, only 20% of Islamic fund are for institutional investors, 80% came from retail sector.
- In a comparative point of view, for conventional fund, 70% contributions were institutional investors while the rest (30%) were from retail investor.
- Chart (1) below illustrate the differences as follows:



- The three major markets dominating Islamic funds are, Saudia Arabia Malaysia', & Luxemburg reaching around 70% of global Islamic funds.
- The year 2013 saw the highest number of funds which launched (94) new funds (22 are liquid funds).
- Islamic funds significantly increased over the last 5 year, but still a fraction of the total Islamic finance assets.



- Chart (2) The Growth of Global Islamic fund during last 7 years



In September 2013, the total number of global Islamic fund reached to /1065/ funds. It nearly doubled (85% growth) in comparison with number of funds issued in 2007 (576 fund). The total value of Islamic assets fund reached to /62/ billion .We can observe that the total number of Islamic mutual funds in 2013 is (786) funds with the value of $ 46 billion. While it was /338/ mutual funds in 2007 (growth rate 132.5%), most of Islamic fund was directed toward Money market funds (Short term investment – less than 1 year rather than long term investment or capital market).

C- Global Islamic Sukuk sector:

- Sukuk is the bellwether of the Islamic finance industry and umbrella for Islamic capital market: long term instruments .
- In addition to sukuk, capital market instrument includes: Stocks, Mutual Fund, Syndications, … etc.
- Best Definitions: The sukuk, loosely defined as 'participation certificates linked to assets from the real economy', may just be the capital market instrument that acts both as a locomotive that pushes Islamic finance to 2.0 ($2 trillion).
- Sukuk deployed at the headquarters of both Western capitalism & Communist : new countries start dealing with Sukuk like: China, Russia, South Africa, and others.
- Different studies revealed the major role for Sukuk in financing needs, fundraising opportunities under various Islamic finance structure such as: Ijara, Isstisna', Salam, Musharaka, Murabaha, etc.
- Jordan was the first country to introduce special law to recognize sukuk .That law was issued in 1982 named "Muqarada Bond Law " and considered as the basis stone in sukuk building. Slow action taken prevented its development there.
- Malaysia , in comparison worked hard on these laws and organized multiple sukuk issuances. Researcher Article IFN: Islamic Finance News: 13 March 2012.
- Malaysia becoming a leading global player in field of sukuk industry with 68.8% of the issuance. Rasameel: 2013 Annual Global Sukuk Report .
- Sukuk also can finance emerging markets: 57 Muslim countries which needs billions of dollars directed toward infrastructure particularly build roads, hospitals, bridges, airports, housing and so on .
- Sukuk have a lot of advantages such as: Finance Assets, promoting development, contributing to the Real Economy and Financing Diversification.

Table (1) below shows the development phases of Sukuk Market as follows :

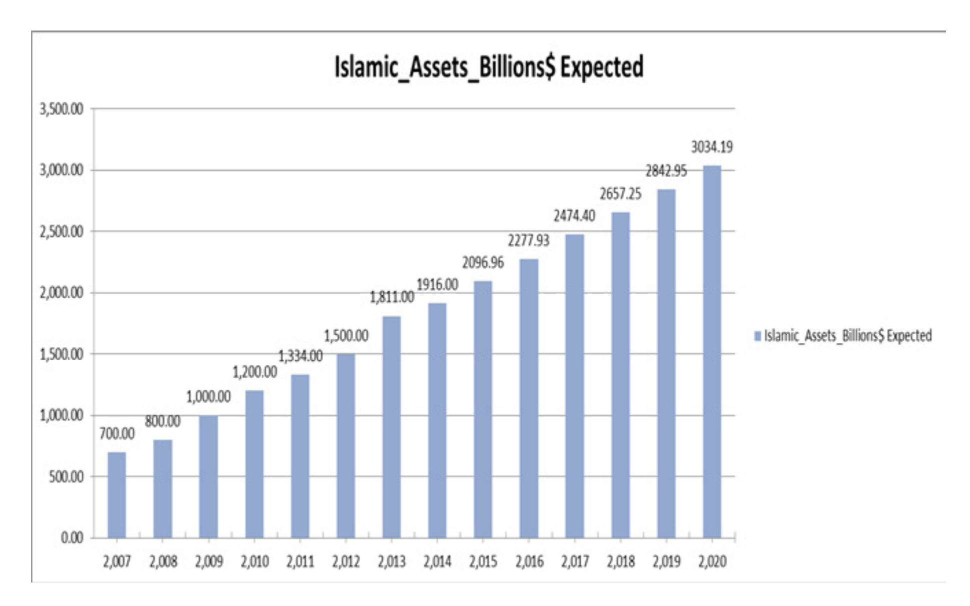
Table (1): Development phases of Sukuk Market

Phases	PHASE CHARACTERISTICS	NUMBER OF ISSUANCES	VALUE OF ISSUANC-(ES ($ BILLION
1982	Muqarada Bond Law by Jordanian .	-	-
1990-2001	• Started in 1990 with Shell MdS corporate sukuk in Malaysia • Small issue by Malaysian government.	95	5.89
2002-2007	• Started with the Malaysian government issuing the first rated international sukuk . • Many local & Int issuances.	726	87.71
2008-2010	• Global financial crisis . • AAIOFI issued Sharia compliance Issues	909	108.0
2011-2013	• Still spreading into different markets. • New countries entered the race	1060	

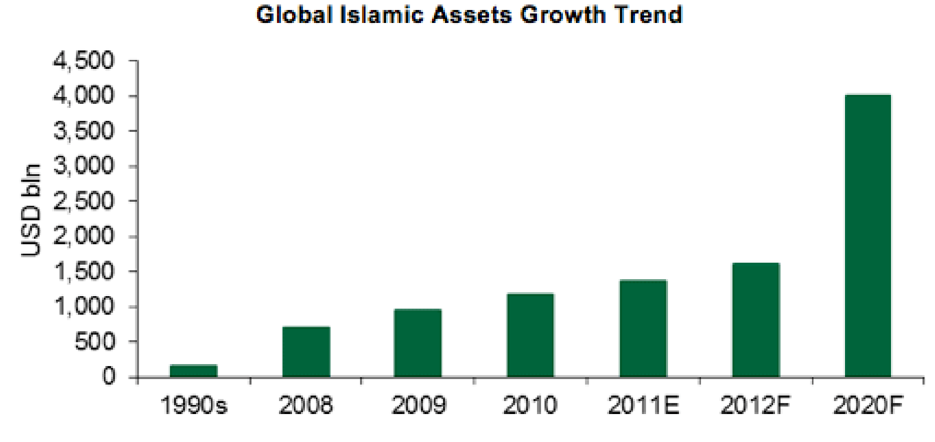
- ZAWYA estimated the current outstanding sukuk market at $230 billion in 2013 and expected to grow reaching $ 421 in 2017.
- Key interesting findings in Zawya Survey 2013 “regarding sukuk highlight the following findings :
- In sukuk structure investors (buy side) prefer Ijara Structure by 63.3% .While arrangers (Sell Side) prefer Ijara & Wakala by 29.6% for each .
- Average investors expect (35% - 40%) of their portfolios to be allocated to sukuk.
- Most investors prefer to invest in sovereign issuance, then quasi-sovereigns, followed by state-linked issuance. While arrangers expect quasi sovereign Sukuk, sovereign sukuk and finally financial services sector sukuk .
- For tenor, the majority of investors prefer tenors of (3-5) years by 52.5%, while arrangers expected tenor between (5-10) years by 66.7%, only 25.9% of arrangers prefer tenor (3-5) years.
- In coupon type , 50% of investors prefer fixed coupon (50% for floating rate), while 70.4% of arrangers choose fixed rate coupon & 29.36% for floating rate).
- Investors looking for USD issuance by 77.8% and about 50% of arrangers prefer USD .
- For emerging markets, investors & arrangers looking for countries such as Oman and Egypt .
- For credit quality, the majority prefer investment Grade (BBB-/Baa3 and above) sukuk certificates. The same is for arrangers (Sell Side).
- For country dimension , most investor prefer Saudi Arabia to invest in, followed by UAE & Malaysia, while Arrangers expect to see most investors came from UAE , Saudia Arabia & Malaysia .

Practical Aspect of Research:

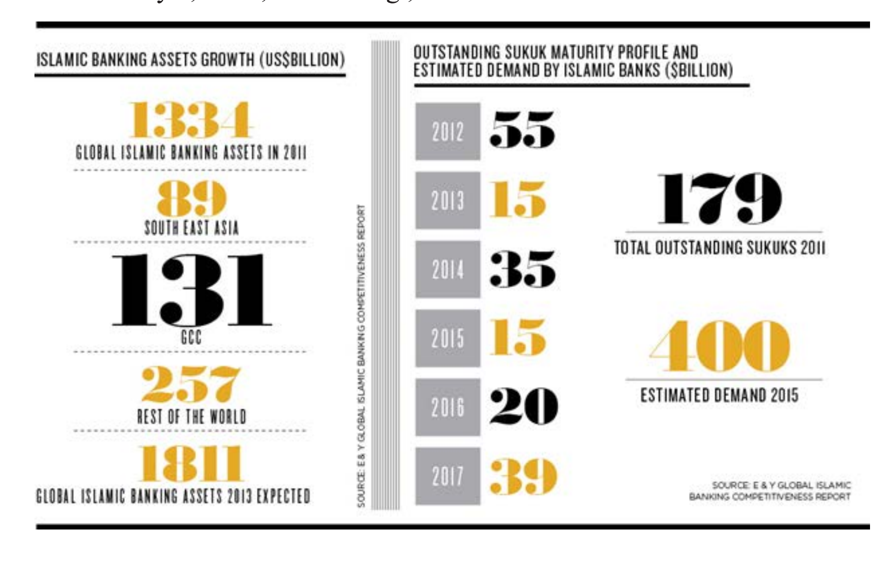
The researcher used Time series & forecasting to predict the trend of Islamic assets in billions USD. Upon data analysis, the graph shows that the expected Islamic assets in 2020 will be around $ 3,034.19 million. The graph is as follows:



- Foreseeing the future growth for Islamic banking & Finance industry.



Experts & Study centers expected Global Islamic Assets Growth to reach around 4 trillion dollar in 2020.This number is expected to double four times in 2020 (4 trillion) from 1 trillion in 2010. Source:Zawya , IFIS , Bloomberg , KFHR.



Ernst & Young counted Global Islamic banking Assets Growth to reach 1.811 trillion dollars in 2013 from 1.334 trillion in 2011 with growth rate 35.75% .GCC Countries acquired /131/ billion dollars.Total outstanding sukuk maturity was /179/ billion dollars in 2011 & expected to reach /400/ billion in 2015 with the growth rate of 123.46%. This figure illustrates the attitude toward sukuk over the world.

Also Experts estimated that the growth rate for Islamic banks on average 17-20% exceeds the growth rate for conventional banks (10%).

- Islamic finance may be growing at approximately twice as the conventional; there is still no visible race since Sharia-compliant funding represents a measly 1% of global banking assets.

According to Standard & Poor's, the growing economies of several Islamic countries, especially those in the GCC, are building up momentum in Islamic finance, which is expected to reach USD 2 trillion globally by 2015.

- Dubai diversifies its economy. It is not only Islamic finance, Dubai aims to "become the Islamic economy hub" to a greater level. It also seeks to capture a bigger slice of the halal food industry, encourage family friendly tourism, develop sectors such as digital economy, fashion, arts and design, and economic education, as well as promote standards and certification.
- From Nasdaq Dubai's sukuk listing offering to the availability of Shariah-compliant hotels for conservative tourists, Dubai continuously hones its reputation in the Islamic finance space.

Conclusions :

The research highlight major key findings:

First: the study expects Islamic banking assets to grow at a Compounded Average Growth Rate of 20% over (2013–2020) across the countries to reach US$3.034t by 2020. Second: Global Islamic finance assets worth $ 1.35 trillion at the end of 2012 and $ 1.71 trillion at the end of 2013. Third: Malaysia' Islamic finance assets worth $ 412 billion (30.51%). Saudi Arabia came second - worth $ 217 billion (16%). Next, United Arab Emirates, Qatar, Indonesia and Turkey are worth $ 424 billion (31.4%). Finally, Other countries are worth 22%.

The three major markets dominating Islamic funds are, Saudia Arabia Malaysia', & Luxemburg reaching around 70% of global Islamic funds. In September 2013, the total number of global Islamic fund reached to 1065 fund. It nearly doubled (85% growth).

Sukuk are the most interesting investment instrument in Islamic finance Sukuk deployed at the headquarters of both Western capitalism & Communist: new countries start dealing with sukuk like: China, Russia, South Africa, etc. Malaysia becomes a leading global player in field of Sukuk industry with 68.8% of the issuance. Total outstanding Sukuk maturity was /179/ billion dollars in 2011 and it is expected to reach 400 billion in 2015 with growth rate 123.46%. This figure illustrates the attitude toward Sukuk over the world.

In Islamic finance industry, experts expect Dubai to "become the Islamic economy hub" in the east & London to be in the West .

References

1. Rasameel : 2013 Annual Global Sukuk Report. Issued Jan 2014.
2. "Sukuk issues & advancement in global markets " , 19 Dec 2012 page (22) : Researcher Article IFN :Islamic Finance News .
3. "Jordanian contributions to Islamic finance industry ": 13 March 2013 :Researcher Article IFN :Islamic Finance News.
4. Islamic Finance Gateway : Thomson Reuters Zawya Sukuk : Perceptions & Forecast Study 2013.
5. Global Islamic Assets Management Report 2014.Thomson Reuters.
6. "Islamic banking & Finance " , Addustour newspaper , 22 April 2014 , page 20.
7. Zawya Islamic sukuk – Quarterly bulletin issues 17-20 : Zawya Islamic website .
8. World Islamic banking competitiveness report 2013- 2014 ErnstYoung 2013.
9. Global Islamic Economics Magazine Vol24 , May 2014.



د. رشيد سالمي
دكتوراه في علوم التسيير – جامعة الجزائر



د. موسى سعداوي
دكتوراه في العلوم الاقتصادية - تخصص تخطيط - جامعة الجزائر

بغيري مصطفى
استاذ مساعد مؤقت بكلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير - جامعة الجزائر

إدارة الجودة الشاملة كمدخل لإحداث التطوير التنظيمي في التعليم العالي دراسة حالة المدرسة الوطنية العليا للإحصاء والاقتصاد التطبيقي E.N.S.S.E.A (Ex: I.N.P.S)

الحلقة (٣)

١- تحليل مدى استعداد المدرسة لإحداث التطوير التنظيميّ من مدخل إدارة الجودة الشاملة

من خلال هذا الجزء سيتم إثبات أو نفي صحة الفرضية الثانية لهذه الدراسة، ولهذا الغرض سيتم الوقوف على نتائج استجابات أفراد عيِّنة الدراسة حول عدد من المحاور وهي: الأسلوب الإداري، الثقافة السائدة بالمدرسة، برامج التطوير التنظيمي، البحث العلمي. وذلك بالعملً على استخراج التكرارات، النسب المئوية، المتوسطات الحسابية وكذا الانحرافات المعيارية لفقرات هذه المحاور.

أولا: محور الأسلوب الإداري

يساهم أسلوب إدارة منظمات التعليم العالي في نجاح هذه المنظمات وتحقيق أهدافها، وقد جاءت نتائج المعالجة الإحصائية لآراء أفراد العينة اتجاه عبارات محور الأسلوب الإداري كما يلي:

١. فيما يخص العبارة الأولى والتي مفادها: "تؤمن قيادة المدرسة بروح الفريق كسبيل للتحسين والتطوير" فقد لاقت نسبة كبيرة من عدم الموافقة وذلك بـ ٨١،٤٪ من العينة الإجمالية، بمتوسط حسابي قدره ١،٣٤ وانحراف معياري عن متوسطات الإجابات قدر بـ ٠،٧٣، وهذا ما يعني عدم مشاركة أعضاء هيئة التدريس الإدارة في اتخاذ القرارات ووضع أهداف المدرسة، إضافة إلى فقدان العمل الجماعي.

وفي هذا الصدد يمكن القول بأن كثيرا من الخلل يصيب خطط التطوير التنظيمي في منظمات التعليم العالي بسبب إغفال قيادتها لدور العاملين بالمنظمة التعليمية؛ سواء كانوا أكاديميين أو إداريين، وإغفالهم لدور فرق العمل متجاهلين أهمية هذه الفرق ودورها في حل المشكلات وتجنب الصراعات وتبادل المهارات والخبرات، بالإضافة إلى أهمية تمكين العاملين الذي يعتبر أحد الأسس والمبادئ التي يقوم عليها تطبيق منهج إدارة الجودة الشاملة.

١. أما فيما يخص العبارة "تشجع إدارة المدرسة على الابتكار والإبداع ودعم جميع الأفكار الجديدة" فإن أفراد العينة أبدوا موافقتهم عليها بنسبة ٨٥،٧٪ وذلك بمتوسط حسابي قدره ٢،٣٨ وانحراف عن متوسطات الإجابات قدر بـ ٠،٨٩، فأغلب أفراد العينة يؤكدون على أن الإدارة العليا للمدرسة تتقبل كل جديد يساهم في تطوير وتحسين الأوضاع داخلها، فالمدرسة الوطنية للإحصاء والاقتصاد التطبيقي تُبدي استعدادا لتبنِّي الأساليب الجديدة في إدارة شؤونها.

٢. تميزت العبارة " الأسلوب الإداري الحالي في المدرسة له دور في تحقيق جودة الخريجين" بنسبة عالية من عدم الموافقة قدرت بـ ٨٥،٧٪ وذلك بمتوسط حسابي قدره ١،٧١ وانحراف معياري قدره ٠،٧٨. وتفسر هذه النتيجة ربما بعدم معرفة إدارة المدرسة بالأساليب الحديثة في التسيير أو ربما معرفتها بها وعدم تطبيقها؛ فنجد مثلا نمط الإدارة بالأهداف الذي يعتبر من الأساليب الرائدة في الإدارة ومدخلا هاما من مداخل التطوير التنظيمي، حيث يسهم في تطوير الأداء عن طريق تعزيز المشاركة بين الرئيس والمرؤوس وتقوية الإحساس بالانتماء للمنظمة.

٣. يرى ٧١،٤٪ من العينة المدروسة أن أعضاء الهيئة التدريسية يعملون على تحقيق جودة مخرجات المدرسة وذلك بمتوسط حسابي قدره ٢،٤٢ وانحراف معياري قدره ٠،٩١. وقد ترجع هذه النتيجة إلى كون العينة تتكون من الأساتذة؛ فطبيعة عمل الأستاذ تفرض عليه أن يساهم في تحقيق جَودة الخريج وذلك ببذل كل مجهوداته والسعي إلى تطوير معارفه وعلومه بقصد إفادة الطلبة فهذا هدفه الرئيس من العملية التعليمية.

٤. يُلاحظ أن أغلب أفراد العينة أي ما نسبته ٨١،٤٪ غير موافقون بأن استراتيجية المدرسة ترتكز في خدماتها على النوعية أكثر منها على الكمِّ وذلك بمتوسط حسابي قدره ١،٣٤ وانحراف معياري قدره ٠،٧٣، وذلك يفسَّر بالعدد الضخم للطلبة في المدرسة ما يجعل إدارة المدرسة تهتم بتسيير العدد، إلا أنه في ظل النظام الجديد ونظرا لتغير سياسة القبول ونظام الدراسة في المدرسة، فيلاحظ انخفاض محسوس في أعداد الطلبة وبالتالي فإن الإدارة في ظل هذا النظام الجديد ستتغير رؤيتها لتهتم بالنوع لا بالعدد.

وبناء على التحليلات السابقة والمتوسط الحسابي للمحور الذي يقدر بـ ١،٥٧ يمكن القول أن الأسلوب الإداري بالمدرسة لا يتلاءم وإحداث التطوير التنظيمي من مدخل إدارة الجودة الشاملة.

ثانيا: محور الثقافة السائدة بالمدرسة

إن إدخال أي مبدأ جديد في المنظمة يتطلب إعادة تشكيل لثقافة تلك المنظمة، حيث أن قَبول أو رفض أي مبدأ يعتمد على ثقافة ومعتقدات الأفراد، وسيتم في هذا المحور معرفة اتجاهات الثقافة السائدة بالمدرسة محل الدراسة.

١. تميزت العبارة "مبادئ التحول إلى الثقافة التنظيمية التي تتطلبها إدارة الجودة الشاملة متوفرة في المدرسة" بنسبة عالية من عدم الموافقة قدرت بـ ٦٤،٢٪ وذلك بمتوسط حسابي قدره ١،١٤ وانحراف معياري قدره ٠،٥٤. إذ يعتبر ترسيخ ثقافة الجودة الشاملة بين جميع الأفراد أحد الخطوات الرئيسة لتبنّي إدارة الجودة الشاملة، وحسب العينة المدروسة فإنه لا يوجد توافق بين الثقافة السائدة في المدرسة محل الدراسة والثقافة المطلوبة لنجاح إدارة الجودة الشاملة.

٢. وأما ما يخص العبارة "المناخ السائد في المدرسة تسوده ثقافة تنظيمية قوامها العلم والإبداع والتجديد والتحسين المستمر" فإن أغلب أفراد العينة كانوا موافقين عليها بنسبة ٦٤،٢٪، بمتوسط حسابي قدره ٢،٣٧ وانحراف معياري ٠،٧٩. فقد أجاب أفراد العينة على أن المناخ الاجتماعي السائد في المدرسة تسوده الإيجابية وهذا دليل على وجود ثقافة تنظيمية يسعى فيها الجميع إلى تحسين الأداء وتطويره كل حسب موقعه ومسؤولياته.

٣. في حين أن العبارة " تتعامل إدارة المدرسة مع العاملين لديها على أساس أنهم ليسوا سلبيين بطبيعتهم وأنهم لا يتهربون من المسؤولية ولا تقيّم كفاءتهم من خلال التقيّد بأوقات الدوام فقط" فقد تميزت بالموافقة بنسبة٪٨٧،١ بمتوسط حسابي قدره ٢،٣٨ وانحراف معياري٠،٨١. ما يعني أن إدارة المدرسة تحترم كل الأساتذة على مختلف رُتَبِهم وترى فيهم أساس استمرار المدرسة وبقائها؛ فهم منبع العلم وهم الركيزة الأساس للمعرفة وهذا ما يؤكد بأن المدرسة بِوسعها أن تحسِّن من مستوى أدائها.

٤. تميزت العبارة "تقوم إدارة المدرسة بإجراء تحسينات شاملة ومستمرة لجميع النواحي لاستيعاب المفاهيم الحديثة وحل المشكلات المتعلقة بجودة الخدمة المقدمة" بنسبة عالية من عدم الموافقة قدرت بـ ٧،٨٥ ٪ وذلك بمتوسط حسابي قدره ١،١٩ وانحراف معياري قدره ٠،٧٠.

٥. يُلاحظ أن أغلب أفراد العينة أي ما نسبته ٨٥،٧٪ غير موافقين على أن إدارة المدرسة تُبقي قنوات اتصال مفتوحة وفعالة في جميع الاتجاهات وتعمل على عقد اجتماعات دورية مع كافة المستويات الإدارية لتبادل المعلومات والتعرف على المشكلات. وذلك بمتوسط حسابي قدره ١،٢٠ وانحراف معياري قدره ٠،٧٠. وهذا ما يفسر بعدم وجود تواصل بين الإدارة وهيئتها التدريسية أي ليس هناك اهتمام بمقترحات العاملين من جهة ومن جهة أخرى عدم فهم واضح لهدف ورؤية المدرسة من طرف الأفراد.

وبناء على التحليلات السابقة والمتوسط الحسابي للمحور الذي يقدر بـ ١،٦٥ يمكن القول أن الثقافة السائدة بالمدرسة لا تتلاءم وإحداث التطوير التنظيمي من مدخل إدارة الجودة الشاملة.

ثالثا: محور برامج التطوير التنظيمي

يعتبر التطوير التنظيمي أمر لازم وضروري لتحديث منظمات التعليم العالي وما تحويه من برامج وأنشطة وإمكانات وطاقات بشرية ومادية، إضافة للاستراتيجيات والوسائل، وفيما يلي أراء أعضاءً هيئة التدريس فيما يتعلق بمحور برامج التطوير التنظيمي:

١. تميزت العبارة "يعتبر برنامج التطوير عملية مخططة من المدرسة، يأخذ هذا البرنامج معتقدات وقيم ورغبات الأفراد بعين الاعتبار" بنسبة عالية من عدم الموافقة قدرت بـ ٪٨٧،١ وذلك بمتوسط حسابي قدره ١،٢٥ وانحراف معياري قدره ٠،٦٧. ويجدر القول بأن عملية التطوير التنظيمي لا تأت بطريقة عفوية أو ارتجالية بل يجب أن تكون مخطَّطة وتأخذ بعين الاعتبار جميع العاملين بالمنظمة التعليمية أفرادا وجماعات،كما أن مشاركاتهم في وضع استراتيجية التطوير يزيد لديهم الإحساس بالانتماء، والدفاع عن شيء شاركوا فيه؛ وهذا لا يحدث إلا بتفهُّم الإدارة العليا لدور هؤلاء في التطوير واستمراره.

٢. يُلحَظ أن أغلب أفراد العينة أي ما نسبته ٧٨،٦٪ موافقين على العبارة "إدخال تغييرات في أساليب تسيير المدرسة لا يلقى أيّة مقاومة"، وذلك بمتوسط حسابي قدره ٢،٧٦ وانحراف معياري قدره ٠،٦٣. وهم يقصدون بذلك أن الإدارة حرة في تصرفاتها ماداموا لا يشاركون في عملية اتخاذ القرارات، فإن قرارات إدخال تغييرات في أساليب التسيير لا تلقى أية مقاومة خاصة إذا كانت هذه التغييرات إيجابية وتؤدي إلى تحسين أداء المدرسة وتطويرها، وهذا أمر إيجابي ويخدم إدارة المدرسة فيما إذا كانت ترغب في تطبيق الأساليب الحديثة في الإدارة.

٣. كما أن أغلب أفراد العينة أي ما نسبته ٨٤،٣٪ لا يعتبرون أهداف برنامج التطوير بالمدرسة واضحة، وذلك بمتوسط حسابي قدره ١،٣١ وانحراف معياري قدره ٠،٧٣. فمن المفروض أن توضع برامج التطوير من طرف الإدارة العليا ويشارك الأساتذة في وضعها أو على الأقل يُعلمون بمواقيت البرامج التدريبية ومواعيد الملتقيات والأيام الدراسية حتى يتشجعوا لتطوير وزيادة معارفهم الخاصة واستغلالها لفائدة طلبة المدرسة.

٤. في حين أن العبارة" يتضمن برنامج التطوير نظاما لتنمية الموارد البشرية وزيادة قدراتهم ومهاراتهم" فقد تميَّزت بعدم الموافقة بنسبة ٨٤،٣٪ وذلك بمتوسط حسابي قدره ١،٣٠ وانحراف معياري ٠،٧٠. فقد أكد أفراد العينة أنهم يستفيدون من دورات تدريبية إلى خارج الوطن وذلك لتحسين وتطوير أدائهم لكنها قليلة ولا تفي بغرض التطوير والتحسين المستمر الذي هو أحد مبادئ إدارة الجودة الشاملة.

٥. يرى ٨٧،١٪ من أفراد العينة أن انتقال المدرسة من طابعها القديم (معهد) إلى مدرسة لم يؤدِ إلى تغيير قيم الأفراد نحو تحسين الأداء أكثر. وذلك بمتوسط حسابي قدره ١،٢٥ وانحراف معياري قدره ٠،٦٧. فالتغيير الذي يؤدي إلى تغيير القيم هو ذلك التغيير الإيجابي الذي يشمل جميع النواحي، فما يُلحَظ في المدرسة محلِّ الدراسة أن التغيير الذي حصل هو تغيير في الصفة القانونية لكن الواقع أن شيئا لم يتغير؛ فبرامج الحوافز في المدرسة روتينية وتبنى على الأسس المادية فقط، سواء للعاملين أو الطلبة، وكذلك بالنسبة للمناهج المعتمدة في التدريس فهي تفتقر إلى الحداثة والجِدَة؛ فبعض المقررات الدراسية بقيت على حالها منذ فترة طويلة نوعا ما ولم تدرج مقررات تُثريها أو تُعزِّز محتوياتها.

وبناء على التحليلات السابقة والمتوسط الحسابي للمحور الذي يقدر بـ ١،٥٧ يمكن القول أن برامج التطوير التنظيمي بالمدرسة لا تتلاءم وإحداث التطوير التنظيمي من مدخل إدارة الجودة الشاملة.

رابعا: محور البحث العلمي

إن البحث العلمي ضرورة حتمية تقوم بها منظمات التعليم العالي إلى جانب مهمتها التعليمية، وقد يتجلى ذلك من خلال مخابر وفرق البحث العديدة الموجودة داخل منظمات التعليم العالي، وبالنسبة للمدرسة الوطنية العليا للإحصاء والاقتصاد التطبيقي فهي تتوفر على أربعة مخابر للبحث العلمي، وفيما يلي آراء أعضاء هيئة التدريس فيما يتعلق بالبحث العلمي بالمدرسة وذلك كما يلي:

١. يُلحَظ أن أغلب أفراد العينة أي ما نسبته ٧٨،٦٪ غير موافقين على أن للبحث العلمي في المدرسة دور إيجابي في تطوير وتحسين أدائها. وذلك بمتوسط حسابي قدره ١،٢٨ وانحراف معياري قدره ٠،٧٠. ما يعني أن البحث العلمي في المدرسة ورغم توفر أربعة مخابر للبحث يضم كل منها عددا لا بأس به من الأساتذة، إلا أنه يحتاج إلى التحسين حتى يصل إلى المستوى المطلوب، مادامت نتائجه لا تستثمر بشكل فعال في تحسين أوضاع المدرسة.

٢. تميزت العبارة "نتائج مخابر البحث العلمي لها دور في التطوير التكنولوجي" بنسبة عالية من عدم الموافقة قدرت بـ ٧٤،٣٪ وذلك بمتوسط حسابي قدره ١،١٣ وانحراف معياري قدره ٠،٥٩. وهذا ما يتوافق مع تقديرات الإجابة على السؤال الأول، وقد يرجع السبب إلى اقتصار البحث العلمي المقدم للترقية على الأبحاث المنشورة وعدم توجيهه لخدمة أهداف التنمية وحل المشكلات الوطنية.

٣. تميزت العبارة " تتيح المدرسة الفرصة للأساتذة والطلبة للمشاركة في أنشطة مخابر البحث العلمي" بنسبة عالية من الموافقة قدرت بـ ٧٢،٩ ٪ وذلك بمتوسط حسابي قدره ٢،٤٥ وانحراف معياري قدره ٠،٨٩. فالمدرسة تتيح الفرصة لجميع الأساتذة المشاركة في أنشطة مخابر البحث العلمي كما تتيح الفرصة لطلبة الماجستير والطلبة المسجلين بالدكتوراه على مستوى المدرسة.

ويمكن القول أن البحث العلمي إذا ما وجه التوجيه الصحيح فإنه يعمل على النهوض والرقي بمجالات عمل كل من منظمة التعليم العالي والمجتمع بما يحدثه من أثر إيجابي وفاعل في إطار التنمية التي تتأثر مباشرة بنتائج تلك الأبحاث إذا ما أحسن إجراؤها: تخطيطًا وتنفيذًا وتقويمًا، ومن ثم إجراء التعديلات التطويرية عليه.

وبناء على التحليلات السابقة والمتوسط الحسابي للمحور الذي يقدر بـ ١،٦٢ يمكن القول أن البحث العلمي بالمدرسة لا يتلاءم وإحداث التطوير التنظيمي من مدخل إدارة الجودة الشاملة.

IV- الاستنتاجات والتوصيات

٢-الاستنتاجات:

- تتألف منظومة التعليم العالي من عناصر ومكونات (محاور) لأداء مهمات ووظائفَ معينة وفقا لاستراتيجيات وخطط محددة، تتمثل هذه المحاور في: جَودة عضو هيئة التدريس، جودة الطالب، جودة البرامج التعليمية وطرق التدريس، جودة المباني وتجهيزاتها، جودة الوسائل والأساليب والأنشطة، جودة الإدارة الجامعية والتشريعات واللوائح، جودة التمويل والإنفاق العلمي، جودة تقييم الأداء الجامعي وجودة البيئة المحيطة إذ يجب تحديدها بدقة من أجل التطبيق الجيد لمفهوم إدارة الجودة الشاملة، كما يجب العمل على قياس جودة عناصر الخدمة التعليمية من مُدخلات، عمليات ومخرجات، وطريقة التفاعل بينها.
- تطبيق نظام إدارة الجودة الشاملة في المنظمات التعليمية يساهم بدرجة كبيرة في نجاح هذه المنظمات وفي تحقيق أهدافها، كما

يساهم في تلبية رغبات الطلبة وأولياء الأمور والمجتمع وأعضاء هيئة التدريس، بالإضافة إلى تحسين طرق التدريس ووسائل التقويم.

- يتطلب تطبيق فلسفة إدارة الجودة الشاملة في منظمات التعليم العالي، إجراء مجموعة من التحولات والتغيرات الأساسية للتحول إلى نظم إدارة الجودة الشاملة، من بينها نموذج الأبعاد السبعة (الاستراتيجية، الهيكل التنظيمي، النظم، نمط الإدارة، العمال، القيم المشتركة، المهارات)، حيث يمكّن المنظمة من التركيز على بلورة العناصر السبعة لتتفاعل مع بعضها البعض في إطار استراتيجية تغيير تحقق إدارة الجودة الشاملة بنجاح.
- يعتبر السعي إلى التطوير التنظيمي في المجال التعليمي وخاصة في منظمات التعليم العالي عملية متكاملة شاملة تضم الأفراد، جماعات العمل والمنظمة ككل وذلك لتحقيق أهداف المنظمة التعليمية ورفع كفاءتها وفعاليتها، كما يهدف التطوير التنظيمي للتعليم إلى تحويل فكر وثقافة المنظمة التعليمية وإعادة تشكيل الجو السائد في العمل.
- يتم إحداث التطوير التنظيمي في منظمات التعليم العالي من خلال عدة مداخل من أهمها مدخل إدارة الجودة الشاملة، ويتحقق ذلك عن طريق محاور الجودة المتمثلة في الطلبة، تنمية قدرات أعضاء هيئة التدريس، تطوير وسائل التعليم الجامعية، الإدارة الجامعية، المناهج الدراسية، توطيد العلاقة بالمجتمع، تطوير البحث العلمي وتقييم أداء منظمات التعليم العالي.
- من بين محاور الجودة في التعليم العالي توصلنا إلى أن المحور الوحيد الذي يتوفر على الخصائص التي تجعل العملية التعليمية تتميز بالجودة في المدرسة هو محور الأساتذة، أما باقي المحاور: الطلبة، المناهج الدراسية، إدارة المدرسة، الإمكانات المادية وتقييم الأداء لا تتوفر على الخصائص التي تجعل العملية التعليمية تتميز بالجودة، حيث كان المتوسط الحسابي العام لهذا الجزء ١،٦٤ مما يدل على أن العملية التعليمية في المدرسة لا تتميز بالجودة وبالتالي يمكن نفي الفرضية الأولى للدراسة.
- تم التوصل إلى أن برامج التطوير التنظيمي، الثقافة السائدة بالمدرسة، الأسلوب الإداري والبحث العلمي غير ملائمة لإحداث التطوير التنظيمي من مدخل إدارة الجودة الشاملة بالمدرسة. حيث كان المتوسط الحسابي العام للجزء الثاني من الاستبيان ١،٦٥، وبالتالي فالمدرسة غير مستعدة لإحداث التطوير التنظيمي من مدخل إدارة الجودة الشاملة وهذا ما ينفي الفرضية الثانية للدراسة.

٣-التوصيات

وعلى ضوء النتائج المتوصل إليها من خلال هذه الدراسة، يمكن توصية القائمين على المدرسة بما يلي:

- ضرورة التنسيق بين القيادة التعليمية العليا وقيادة المدرسة بقضية التحسين والتطوير المستمر لعملية التعليم بطريقة تواكب التغيرات والتطورات الحديثة.
- ترسيخ ثقافة الجودة بين الأفراد في المدرسة كأحد الخطوات الرئيسة لتبنّي إدارة الجودة الشاملة.
- توضيح العمليات التي تساند تطور الجودة من خلال الهيكل التنظيمي للمدرسة.
- بناء القدرات البشرية عبر منظومة تعليمية أصيلة وعصرية وتوظيفها في خدمة عمليّة التنمية.
- إعداد برامج تدريبية لجميع الأفراد في المدرسة لترسيخ مفهوم نظام الجودة الشاملة في التعليم العالي.
- إنشاء هيئات فعالة لضمان الجودة في التعليم العالي.
- تطوير مناهج وبرامج التعليم بما يتناسب والتطورات الراهنة وبما يمكن من تلبية حاجات المجتمع والسوق.
- تبنّي مبدأ الشفافية والمساءلة في قطاع التعليم العالي.
- تعزيز وتعميق الشراكة بين منظمات التعليم العالي ومنظمات المجتمع.
- التقويم الدوري والمستمر لمخرجات منظمات التعليم العالي.
- ضرورة وجود قيادة إدارية لديها رؤية واضحة عن التطوير التنظيمي في منظمات التعليم العالي وأن تكون هذه القيادة رشيدة تدفع المورد البشري بمنظمتها إلى تحقيق أهدافها.

رأس المال البشري من منظور إسلامي

خديجة عرقوب
دكتوراه إدارة أعمال في جامعة ٢٠ أوت ١٩٥٥ سكيكدة

الحلقة (٢)

المحور الثاني: نظرة الإسلام إلى رأس المال البشري

الإنسان كما جاء في النص الإسلامي (القرآن والحديث) صورة جديدة على كل الثقافات البشرية السابقة التي اعتبرته كائناً ميتافيزيقياً أحيانا وإلهاً أحيانا أخرى، بيد أنه كائن روحيّ نفسيّ ماديّ جسديّ في آن واحد، والنفس هي جوهره والعقل هو المنظّم للنفس والمرشد لها بالعلم والمعرفة، وعليه فالإنسان معرفيّ بالدرجة الأولى ولا تستقيم أموره إلا بالعلم.

إن هذه الصورة الفريدة في خلقه وتركيبه جعلته كائنا مكرما تكريما إلهيا منذ الأزل دون سائر المخلوقات بنصِّ القرآن والسنة، هذا التكريم الذي بيّن له مسار التنمية والنهوض بالذات المتمثِّل في سلوك طريق العلم والبحث عن المعرفة والانفتاح على الآخر وإعمال العقل ومحاكاة الطبيعة والإبداع والابتكار، في سبيل تحقيق تنمية فردية أولا، ومن ثم تنمية جماعية كفيلة بالدفع نحو التنافس وبلوغ المراكز العليا.

١. مجالات اهتمام الإسلام برأس المال البشري:

الإنسان في القرآن الكريم هو خليفة الله في الأرض،حيث سخَّرها له؛ ليبني فيها ويعمُر،هذه القيمة العظمى للإنسان في نظر الإسلام هي التي فرضت إحاطته وحمايته بسياج من الضمانات التي قررتها الآيات القرآنية والأحاديث النبوية، لدرجة أنّ العدوان على الإنسان هو اعتداء على المجتمع بأسره. وتتمثل مجالات اهتمام الإسلام برأس المال البشري فيمايلي:

أ. الصحة الجسمية:

إن الصحة الجسمية في نظر القرآن الكريم ضرورة إنسانية وحاجة أساسية، فهي ليست ترفا أو أمرا كماليا، ولا يجوز التفريط بها، أو إهدارها، قال تعالى: "من أجل ذلك كتبنا على بني إسرائيل أنه من قتل نفْسا بغيْر نفْس أو فساد في الأرض فكأنما قتل النّاسَ جميعا ومنْ أحْياهَا فكأنّمَا أحْيَا النَّاس جَميعا " (المائدة: ٣٢).

إن الإنسان مكون من جسد وروح؛ فبالجسد يتحرك ويحسُّ، وبالروح يُدرك ويعي، ومقومات الجسد هي الطعام والشراب وغيرهما من الأشياء المادية والحسية، وقد تعرّض القرآن الكريم لهذه المقومات للمحافظة على صحة الأجسام، فقد ورد في القرآن الكريم والسنة النبوية المطهرة تعاليم واضحة للمحافظة على الصحة وذلك من خلال المظاهر التالية ٨:

- تنمية القوة وتوفير الصحة: إن صحة الأجسام وجمالها ونضرتها من الأمور التي وجه الإسلام إليها عناية فائقة، واعتبرها من صميم رسالته. وتكون هذه الصحة عن طريق ممارسة مختلف أنواع الرياضة والعمل.
- الإعفاء من الفروض: إلى جانب تنمية قوة الجسم بصوره الإيجابية المختلفة، فقد اهتم الإسلام بعدم تعريض صحة الأجسام إلى ما يضعفها، فأسقط في ظروف خاصة الفروض أو خفّضها، وذلك إذ أباح للمسافر فوق مسافة معيّنة الإفطار في الصيام، قال تعالى: " فمن شهد منكم الشهر فليصمه ومن كان مريضا أو على سفر فعدة منْ أيام أخر" (البقرة)١٨٥، هذا وقد نهى القرآن الكريم عن إتعاب الجسم وإنهاكه فقال الله تعالى: "ولا تقتُلوا أنفسكمْ إن اللّه كان بكم رحيما" (النساء: ٢٩).
- الوقاية من الأمراض: ففي مجال الصحة الشخصية كرّم الإسلام جسم الإنسان؛ فجعل طهارته التامة أساسا لابد منها لكل صلاة، وجعل الصلاة واجبة خمس مرات في اليوم وفي الأحوال المعتادة اكتفى بغسل الأعضاء والأطراف التي تتعرض لغبار الجو، أو التي يكثر الجسم إفرازاته منها .قال تعالى: "يا أيها الذين آمنوا إذا قمتم إلى الصلاة فاغسلوا وجوهكم وأيديكم إلى المرافق وامسحوا برؤوسكم وأرجلكم إلى الكعبين وإن كنتم جنباً فاطّهّروا" (المائدة: ٦)، ولن يتخذ الإلزام بالتطهر طريقة أقرب وأقوم من هذه التي شرع الإسلام؛ لأنها تجعل المرء يعاود الغسل والوضوء ولو كان نظيفا.

ومن باب الوقاية أيضا من الأمراض حرَّم الإسلام شرب الخمر، لما لها من مضارّ على الصحة قال تعالى: "يا أيّها الذين آمنوا إنّما الخمْر والميسر والأنصاب والأزلام رجس من عمل الشيطان فاجتنبوه لعَلكمْ تفْلحُونَ" (المائدة:٩٠) هذا بالإضافة إلى مضارِّها على المجتمع فهي أمُّ الكبائر.

وبالقياس فإنّ الإسلام يحرِّم تناول العقاقير والأدوية التي تُذهب بالعقل، كالحشيش وغيرها من المواد... ومن باب الوقاية أيضا فقد نهى الإسلام عن الإسراف في الطعام، قال تعالى: "وكُلوْا واشرَبُوْا ولا تسْرفوْا إنَّهُ لا يُحبُّ المُسْرفيْنَ" (الأعراف: ٣١).

إذن فالإسلامُ ضمن لرأس المال البشري طرقَ الوقاية من الأمراض ودعاه إلى التداوي واتخاذ التدابير اللازمة لتفاديها، وهذا حرصا وخوفا عليه؛ ولأن الصحة هي تاج على رؤوس أصحابها ومن دونها لا يستطيع الفرد ممارسة نشاطه والعمل والإنتاج.

ب. العلم والتعلم:

لا يخفى على كل مسلم أنّ العلم مهمٌّ، وأن كل إنسان يدّعيه لنفسه حتى الجاهل لا يرضى أن يُقال عنه جاهل، ويفرح أن يُقال عنه عالم!

قال علي بن أبي طالب رضي الله عنه: "كفى بالعلم شرفا أن يدّعيه من لا يُحسنه ويفرح به إذا نُسب إليه وكفى بالجهل ذمّا أن يتبرّأ منه من هو فيه"٩.

العلم هو القاعدة العريضة التي يستند عليها الإنسان في معرفة الأشياء والظواهر والنظريات والمبادئ والقيم التي تساعده على حلّ مشاكله اليومية أو مجابهة المواقف المختلفة عبر حياته. ولا يتعلم الإنسان إلاّ إذا كانت لديه رغبة في التعلم وكانت لديه القدرة على التعلم وأُتيحت له فرصة وقُدِّم إليه التوجيه والإرشاد فيما يتعلم١٠.

والتعلم هو: "المعرفة والمهارات والقدرات والاتجاهات والمُثل المكتسبة التي يتم الاحتفاظ بها واستخدامها والاستفادة بها أو أنها تُغيِّر في السلوك من خلال التجربة والخبرة"١١.

فالعلم والتعلّم إذن ضرورة حتمية ولا أحد ينكر دورهما في تحقيق التنمية البشرية ومن ثم التنمية الاجتماعية والاقتصادية، ولقد حثَّ الإسلام على طلب العلم والتماس أي طريق له في نصوص عدّة منها قوله تعالى: "قل هل يستوي الذين يعلمون والذين لا يعلمون" (الزمر: ٩).

وقول الرسول محمد صلى الله عليه وسلم: "من سلك طريقا يلتمس فيه علما سهّل الله له به طريقا إلى الجنة" رواه مسلم عن أبي هريرة.

والعلم الذي يحث عليه الإسلام هو العلم المشروع النافع؛ لأن العلم سلاح ذو حدين قد يكون سبيلا للخير وقد يكون طريقا للشر حسب حامله والمتحلي به.

إن العلم وجَودته يأتي في أولويات التنمية والتقدم للفرد والمجتمع بما يضمنه من محو للأمية سواء أكانت أمية القراءة والكتابة أم أمية الكمبيوتر والانترنت، فضلا عن البحث العلمي في كافة المجالات. ونشير إلى أن العلم كلما ازداد منه الفرد تمكن من اكتشاف مواطن جهله وضَعفه وسعى إلى تطوير نفسه أكثر وتمكن من تسخير كل ما حولَه لصالحه والارتفاع بمستوى معيشته وتوفير الحياة الكريمة له.

ت. الأمن النفسي والغذائي:

يعتبر الأمنُ نعمةً جليلة يلبي حاجة فطرية، وبقدر ما يتحقق للإنسان يكون انطلاقه قويا نحو البناء والتعمير والقيام بواجب الخلافة على الأرض في جوٍّ من السعادة والحرية والطمأنينة وذلك من مقاصد الإسلام الكبرى ألا وهو تحقيق الأمن من خلال تشريعاته الكثيرة١٢.

قال النبي صلى الله عليه وسلم: "من أصبح آمنا في سربه، مُعافىً في جسده، عنده قوتُ يومه، فكأنما حِيزت له الدنيا بحذافيرها" (رواه الترمذي).

ولقد جاء الإسلام ليحفظ الضروريات الخمس التي هي: الدين والنفس والعقل والعرض والمال ورتّب حدودا صارمة في حق من يعتدي على هذه الضرورات١٣. وأفاضت نصوص القرآن الكريم والسنة النبوية الشريفة في بيان حرمة النفس البشرية وتحريم الاعتداء عليها وترويعها بأي شكل من الأشكال لقوله تعالى: "من قتل نفسا بغير نفس أو فساد في الأرض فكأنما قتل الناس جميعا" (المائدة: ٣٢)، ولقول الرسول صلى الله عليه وسلم: "لا يحِل لمسلم أن يُروّع مسلما" (رواه أحمد وأبو داود).

إن الخوف والذعر يُبتلى به العبد في الدنيا ولا شيء أكره إلى النفوس والقلوب من خوف قائم، قال تعالى: "ولنبلونكم بشيء من الخوف والجوع ونقص من الأموال والأنفس والثمرات وبشر الصابرين" (البقرة: ١٥٥)، وقال أيضا: "فليعبدوا رب هذا البيت الذي أطعمهم من جوع وآمنهم من خوف" (قريش: ٣-٤).

إن الآياتِ الكريمة تُبيّن أنّ الأمن النفسي والغذائي مرتبطان وأن الإنسان الذي به عَوز إلى الطمأنينة والراحة النفسية وإلى الطعام والشراب والكساء لا يستطيع أن يُنتج ولا يستطيع أن يُفيد نفسَه أو غيره وينعكس ذلك على بيئته ومجتمعه، فتضطربان وتتأخران وهذا أمر مخالف لتنمية العنصر البشري ويعمل على تخلّفه وهذا ما لا يُحبّذه الإسلام.

٢. تكوين رأس المال البشري في الإسلام:

- التكوين الأسري:

إن الأسرة هي المحيط الحيوي الذي يرسم طريق الجيل الناشئ؛ فهي القدوة والمدرسة الأولى لتكوين الفرد البشري. والأسرة المسلمة هي التي توفِّر لأفرادها الأجواءَ السليمة القائمة على قيم الحق والعدل؛ فهي مدرسة سياسية، اقتصادية، اجتماعية، تُخرِّج الأجيالَ؛ ليكونوا مواطنين صالحين نافعين لأنفسهم ولمجتمعهم.

ففي المحيط الأسري تغرس قِيم الشورى والمشاركة وتعلّم المبادئ الأوّلية للاقتصاد وقيمة العلم والعمل ومعنى التعاون والتكافل الاجتماعي النافع، وهنا تتكون اللبناتُ الأولى للفرد التي تمكّنه من الاندماج في المجتمع وتجعله قادرا على مجابهة كل ما هو جديد واكتساب المزيد من المعارف والثقافات التي تتناسب وبيئتَه وتخدم مجتمعه وأُمته وتُمكّنه من الاندماج في عالمَ الشُغل والتعرف أكثرَ على قُدراته ومهاراته الظاهرة والكامنة.

- التكوين المجتمعي:

بما أن المجتمع هو مجموعة من الأسر فمن الضروري إذا كانت كل أسرة تتحلى بكل القيم والأخلاق وتتبنى المبادئ التي جاء بها الإسلام، أن يكون المجتمع الأسرة الكبيرة التي يتعلم منها الفرد ويكتسب المزيد من القيم القائمة على التعاون والاحترام، والتي تُقدِّس العملَ والعلم، وتحافظ على الأمن والاستقرار، وتوضح الحقوق والواجبات، وتُقدِّر المواهبَ والطاقات البشريةَ وتفتح أمام كل مثابرٍ ومجتهد الطريقَ المناسب وذلك من خلال الإمكاناتِ

المادية والمالية والبشرية كمراكز التعليم والتكوين والمراكز الصحية.. وغيرها، التي تُوجِدُ للفرد مناخا بيئيًا ملائما للانتاج وتحقيق قيمة مضافة نابعة عن رضاه وشعوره بالمسؤولية تُجاه مجتمعه، وعليه فالأسرة والمجتمع يقومان دورا مُهمّا في تكوين رأس المال البشري وبناء مقومات شخصيته لمقاومة كل ما هو دخيل على ما تربّى عليه وما تعلّمه.

- الانفتاح على العالم:

إن الإسلام هو دين منفتح على باقي الديانات والثقافات والعلوم ويحثّ على التعلم من الآخر؛ بشرط أن تكون مضامين الثقافة والعلوم صالحة فإن ذلك سيؤثر على فاعلية المجتمع وقوة الاقتصاد، فشروط أي نهضة هو الاحتفاظ بأفكار وقيم وهُويّة المجتمع إضافة إلى الأخذ من الآخرين ما ينفع واستبعاد ما يضر.

ورأس المال البشري يجب أن يكون ذهنه منفتحا يتقبل الأفكار الجديدة كلها وقادرا على الإبداع دون أن يتجرّد من هُويته وثقافته، وفي هذا الصدد يقول المفكّر مالك بن نبي رحمه الله: "لقد أرانا تاريخ ألمانيا الحديث كيف أن بلدا شهد الانهيار الكامل لعالمَ أشيائه قد استطاع باحتفاظه بعالَم أفكاره أن يبني كيانَه من جديد "، وفي مقام آخرَ قال: "إن أزمة العالَم الإسلامي منذ زمن طويل لم تكن أزمةً في الوسائل وإنما في الأفكار.."١٤، فلا مانع من الاطلاع على أفكار الغرب ولكن يجب غربلة الصالح من الطالح للمزيد من الرقي والتنمية.

٣. رأس المال البشري والعمل في الإسلام:

إن العلاقة بين الرئيس والمرؤوس أو العامل وصاحب العمل قد حظيت هي الأخرى بعناية الفكر الإداري الإسلامي، وذلك ضمانا لحقوق وواجبات الطرفين كليهما حتى يتمكن رأس المال البشري من تقديم وتفجير طاقاته والابداع في جوٍّ مُحفِّز وبيئة تُشعره بالرضا.

وقد نظر الإسلام إلى العمل نظرةَ تقدير وتمجيد؛ فمجّد العمَلَ ورفع قيمته وربط كرامة الإنسان به؛ بل جعله فريضةً من فرائضه التي يُثاب عليها، فالعمل عبادة وإنّ الساعي في سبيل قُوته وقوت عياله، وفي سبيل رفعة أمته وتحقيق الخير في المجتمع أفضلُ عند الله من المتعبّد الذي يركن إلى العبادة ويزهَد في العمل، والخمول والترفّع عن العمل نقص في إنسانية الإنسان، ولهذا حثّ القرآن الكريم على العمل، قال الله تعالى: "هو الذي جعل لكم الأرض ذَلولا فامشوا في مناكبها وكلوا من رزقه وإليه النشور" (الملك: ١٥).

والعمل هو المحور الذي تدور حولَه عملية الاستثمار في رأس المال البشري، إن الإنسان الذي يؤدي العمل يحتاج إلى كفاءة مهنية وعقلية تربوية تؤهله للقيام بدوره في المهام والوظائف العملية؛ ولذا اهتم الإسلام بالعمل وحثّ عليه سواء كان عملا تعبديا أو مهنيا ورفع من قيمة العمل، وبيّن حقوق وواجباتِ كلٍ من العامل وصاحب العمل كمايلي:

أولا/ حقوق العامل في الإسلام:

- لكل إنسان الحق في عمل يضمن منه قوتَه، ويُناسب مستواه.
- حق العامل في أجر عادل يناسب ما يؤديه من جَهد، يُوفَّى له دون مماطلة أو نقصان؛ فقد كان الرسول صلى الله عليه وسلم يُحدِّد أجور العاملين بنفسه بما يتناسب وأعباءَ الوظيفة وحجم العمل والظروف الاجتماعية والبيئة المحيطة، ويمكن القول أنّ الفكر الإسلامي قد حدّد بعض المبادئ والأصول العامة للأجور والحوافز منها:
- تحديد الأجر مُقدّما: قد حثّ الإسلام على ضرورة تحديد الأجر مُقدَّما الاتفاق عليه بين صاحب العمل والعامل قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "من أستأجر أجيرا فليُسمِّ له أُجرتَه" فالاتفاق على الأجر يطمئن العامل نفسيا، هذا إلى جانب دوره في تحفيز العامل وإثارة دوافعه نحو العمل.
- السرعة في دفع الأجر المستحق: يقول الرسول صلى الله عليه وسلم: "أعطوا الأجير حقَّه قبل أن يجفَّ عرقُه" أي بمجرد أن يفرَغ العامل من عمله يقبض أجرته وذلك حسبما اتُفق عليه وحسب ظروف العمل.
- تحديد الأجر على أساس تقييم العمل: يقدَّر الأجر بحسب العمل وظروفه ومتطلباته، يقول الله تعالى: "ولكل درجات مما عملوا وليوفيهم أعمالهم وهم لا يظلمون " (الأحقاف: ١٩). ويجب أن يكون الأجر عادلا ومناسبا تبعا لحجم الوظيفة ومقدار أعبائها ومسؤولياتها، يقول تعالى: "ولا تبخسوا الناس أشياءهم" (الأعراف: ٨٥).
- حق العامل في الراحة؛ فلا يصح لصاحب العمل أن يُرهقَه ؛ لقول النبي صلى الله عليه وسلم: "للمملوك طعامُه وكسوتُه، ولا يُكلَّف من العمل ما لا يُطيق".
- الحق في الترقيات المختلفة في العمل إذا كان كفُؤا لذلك.

ثانيا/ واجبات العامل في الإسلام: إنّ للعامل واجبات كما له حقوق مطالَب بمعرفتها حتى يؤديها على أكمل وجه؛ كالشعور بالمسؤولية تُجاه العمل الذي كُلِّف به، إتقانه وعدم استغلال وظيفته أو عمله ليجُرّ منفعة ما خاصة به، إضافة إلى الأمانة وكتمان أسرار العمل، والمحافظة على معدات العمل وآلاته من سيارات وهواتفَ وحواسيب.

ثالثا/العلاقات الإنسانية: تشبع العلاقات الإنسانية حاجة الأفراد المعنوية والنفسية؛ وذلك لتحقيق الرضا وإثارة الحماس وبث الطمأنينة والشعور بالانتماء لدى الأفراد، ولقد حرص الفكر الإداري الإسلامي على تدعيم التعامل فيما بين الرئيس والمرؤوس (العامل وصاحب العمل)، وضرورة تحلي القائد بصفات متعددة منها القدوةُ الحسنة، والرحمة، والاستشارة.. وبذلك يكون الإسلامُ قد أولى اهتماما كبيرا بالعلاقات الإنسانية في المنظمات وأماكن العمل ومما يدل على ذلك مايلي١٥:

- التأكيد على أهمية التعاون ومساعدة الآخرين وإشاعة روح المحبة بين العاملين.
- تبني مبدأ الشورى والسعي لاستقرار الأفراد وتنمية الشعور بالانتماء.
- صيانة كرامة الإنسان والعدل والمساواة بين العاملين.
- الاعتراف والتقدير وتعميق الإحساس بالمسؤولية.
- التشجيع على الإبداع والتطوير.

٤.اختيار وتدريب العامل في الإسلام:

أولا/ الاختيار والتعيين: إن عملية اختيار العنصر البشري في الإسلام تكون بانتقاء الأصلح لشغل الوظيفة وإسناد الأمر إلى من يمكنه تقديم الأفضل يقول تعالى: " إن خير من استأجرت القوي الأمين " (القصص: ٢٦) وقوله أيضا: "قال اجعلني على خزائن الأرض إني حفيظ عليم " (يوسف: ٥٥)، فالقدرة والأمانة والمعرفة تعد من أسس الاختيار الجيد لرأس المال البشري ؛وعليه فلقد استقر الفكر الإداري الإسلامي على المبادئ التالية للاختيار والتعيين١٦:

- استعمال الأصلح: إن الشخص المكلف بالاختيار عليه أن يدعم الشخص الأصلح ويوليِّه؛ لقول الرسول صلى الله عليه وسلم: "من ولي من أمر المسلمين شيئا، فولى رجلا وهو يجد من هو أصلح منه فقد خان اللهَ ورسولَه" (رواه أبو داود)، وينطبق هذا على كل المستويات الإدارية وعلى كافة الوظائف في مختلف المجالات.
- اختيار الأمثل فالأمثل: إذا لم يتوفر الأصلح يجب اختيار الأمثل في ظل أسس القوة والأمانة بمراعاة أن القوة تختلف حسب الوظيفة، ويقصد بها القدرةُ والخبرة والمعرفة الفنية المطلوبة للقيام بالعمل، والخصائص الجسمية والعقلية التي تتناسب واحتياجات الوظيفة، أما الأمانة فإنها ترجع إلى خشية الله وترك خشية الناس وبناء على ذلك فالأمانة ترتبط بهيكل القيم والأخلاق والمبادئ الحميدة التي دعا الإسلام إليها وحث على اتباعها حتى تستقيم أمور المعاملات فيما بين الأفراد.
- وضع الفرد المناسب في المكان المناسب: طبعا حسب خصائص كل فرد والالتزام برُكنَي الأمانة والقوة كما سبق الذكر.

ثانيا/ تنمية القدرات والتدريب: إن التدريب هو إجراء منظَّم من خلاله يتسلم الأفرادُ المعرفةَ والمهارة المتعلقة بغرض محدد، والهدف منه هو الوصول إلى تحقيق تغيٍّر في سلوك هؤلاء المتدربِين ؛كاكتسابهم المهارات اليدوية والمعرفة الفنية والمقدرة على حل المشاكل التي تواجههم١٧.

كما يمكن تعريفه بأنه: "نشاط إنسانيّ هدفه العام يركّز حول التحسين والتكوين، ويمكن أن يمارس هذا النشاط بأسلوب فرديٍّ أو جماعي وفي الحالتين قد يتم بصورة منظَّمة، وقد يأتي عفْويا أو بصورة غير مخطَّطة لا تتضمن وضع أهدافٍ محددة"١٨.

وقبل البدء في نشاط التدريب ينبغي التحقق من أن العناصر التالية قد تم تفعيلها بكفاءة١٩:

- أن الفرد قد تمَّ اختياره لشغل الوظيفة التي تتفق متطلباتها مع قدراته ورغباته.
- أن الفرد يتلقى التوجيه المستمر من رؤسائه والمشرفين عليه.
- أنه قد تم وضع الفرد في فريق عمل مناسب ومتجانس.
- أن الفرد قد تم تمكينه من الأداء وتخويله الصلاحيات المناسبة للتصرف.
- أن الفرد قد تم تحميله بمسؤوليات محددة وأن النتائج المستهدفة من عمله واضحة له.

ثم يأتي التدريب ليكمل ما سبق في حالة التأكد من أن الفرد يواجه صعوباتٍ أو مشكلات في أداء عمله تعود إلى قصورٍ في مهاراته وقدراته أو معارفه وخبراته.

ولقد اهتم الفكر الإسلامي بتدريب العاملين وتنمية قدراتهم بهدف إتقان ما يؤدونه من أعمال؛ فتكليف الأفراد بالوظائف والأعمال يحتاج إلى التأهيل والتدريب على متطلبات واحتياجات الوظيفة، وفي هذا الصدد يقول الرسول صلى الله عليه وسلم: "فإذا كلّفتموهم فأعينوهم" (رواه الشيخان)، والإعانة هنا تتمثل في التدريب الجيد على العمل لاكتساب المعارف والمهارات وصقل القدرات كما تتمثل في توفير الأدوات والوسائل والظروف المشجعة على إتقان العمل٢٠.

ثالثا/ التحفيز والترقية: تشير الترقية إلى الانتقال لمركز أفضل بالنسبة للعامل مما هو عليه الآن؛ فهي أداة لتحفيز العاملين على العلم والتعلم واكتساب المهارات، يقول تعالى: "هل يستوي الذين يعلمون والذين لا يعلمون" (الزمر: ٩)، وهي تشعر الفرد بالثقة بالنفس وبأهميته وقدرته على تقديم الأفضل، ويقاس مستوى كل فرد بعلمه وخِبرته ودِرايته بالأعمال المرشَّح لها والواجبات الوظيفية المنوطة به.

خاتمة:

إن رأس المال البشري من منظور إسلاميٍّ قد حظي بالاهتمام منذ أوجده الله سبحانه وتعالى على سطح الكرة الأرضية، فقد كرَّمه وميَّزه عن سائر المخلوقات بالعقل الذي هو مناط التفكير ومركز الإبداع والقائد نحو التقدم والتنمية، كما أحاطه بحدودٍ ومجالات ترسم له الطريق الصحيح في الحياة العائلية والعملية وتوجِّهه نحو تنمية ذاته، وذلك بحثِّه على طلب العلم ودعوته إلى العمل المتقَن والنافع ووضع مبادئَ وقواعدَ تضمن حقوقه وتوضح واجباتِه بالإضافة إلى تبيان مدى ضرورة المحافظة على الأمن والصحة لرفع إنتاجية الفرد وذلك باستبعاد كل ما يمكنه الإخلال بهما.

كما أن رأس المال البشري في الإسلام لطالما كان هو الهدف الرئي للتنمية؛ فاستفادته منها هي الغاية في المقام الأول بشرط ألا تؤثِّر عليه صحيّا وعقليا ونفسيا، وبعدها يأتي دور توظيف نتائج تنميته بما ينفعه وينفع المؤسسة التي يعمل فيها ومجتمعه وبلاده.

ونشير إلى أن الغرب قد تفطَّنوا أخيرا إلى أهمية رأس المال البشري وتوجَّهوا إلى الاستثمار فيه، وركزوا كل اهتماماته لإخراج طاقاته وحثِّه على الإبداع وتحسين الأداء خصوصا في منظمات الأعمال. وبالرغم من أن اهتمامهم جاء متأخرا؛ إلا أنهم تفوّقوا على المسلمين في حُسن إدارة رأس المال البشري، في حين أن المسلمين قد انخفضت معدلات استثمارهم في رأس المال البشري مقارنةً بعهد الرسول والخلفاء الراشدين وأيام النهضة الإسلامية وهذا نتيجة الجمود الفكري وخيوط التبعية التي تُقيِّد أفكارنا وتحصرنا في موقف المتلَقي لا الملقي، وعليه وجب إعادة النظر فيما يخص النهوض برأس المال البشري بما يتوافق مع الشريعة الإسلامية ويحررنا من خيوط التبعية وينهض بالأمة الإسلامية.

الإحالات:

١. الصحة النفسية والجسمية في القرآن الكريم، من الموقع: /http://www.onefd.edu.dz/3ass/cours/nouveau__prog/Lettres-Langues/S-ISLAMIQUES ev1/ev1__islamique04.pdf. تاريخ الاطلاع: ١٣/ ٠٥/ ٢٠١٤.
٢. محمد بن عمر بازمول، مكانة العلم والعلماء، ص٤. من الموقع: http://subulsalam.com/site/kutub/MohamedBazmool/٠٧alalmwalalma.pdf، تاريخ الاطلاع: ١٥/ ٠٥/ ٢٠١٤.
٣. محمد حسين سيد،أهمية العنصر البشري في تحقيق أهداف الشركات،بحث مقدم إلى الأكاديمية العربية البريطانية للحصول على درجة الدكتوراه في إدارة الموارد البشرية، ص: ٤٣. من الموقع: http://www.abahe.co.uk/Research-Papers/abahe__١٥.pdf.
٤. عبد الرحمان بن عنتر، إدارة الموارد البشرية (المفاهيم والأسس، الأبعاد، الإستراتيجية)، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان الأردن، ٢٠١٠، ص: ٨٩.
٥. حمود حمبلي، حقوق الإنسان بين النظم الوضعية والشريعة الإسلامية، مجلة الثقافة الإسلامية، نصف سنوية، مديرية الثقافة الإسلامية، وزارة الشؤون الدينية والأوقاف، الجزائر، العدد ٠٢، ١٤٢٧ هـ - ٢٠٠٦، ص: ٠٤.
٦. مراد بياش، نعمة الأمن ووجوب الحفاظ عليها، مجلة رسالة المسجد، وزارة الشؤون الدينية والأوقاف، الجزائر، السنة الثامنة، العدد الخامس، جمادى الأولى، ١٤٣١ هـ - ماي ٢٠١٠، ص: ٠٩
٧. أبو عبد الله غلام الله، الأمن الفكري ومتغيرات المغالبة، مجلة رسالة المسجد، وزارة الشؤون الدينية والأوقاف، الجزائر، السنة السابعة، العدد السادس، جمادى الثاني ١٤٣٠ هـ - جوان ٢٠٠٩، ص: ٥٠.
٨. باباه ولد سيدن، دور الموارد البشرية في التأثير على الأداء: دراسة حالة البنك الموريتاني للتجارة الدولية BCMI، بحث مقدم لنيل شهادة الماجستير تخصص إدارة أعمال، جامعة أبي بكر بلقايد تلمسان، الجزائر، ٢٠١٠، ص: ١٨.
٩. باباه ولد سيدن، المرجع نفسه، ص: ١٣.
١٠. محمد محمد ابراهيم، مرجع سابق، ص: ٦١٧.
١١. عبد الرحمان بن عنتر، مرجع سابق، ص: ٨٩.
١٢. علي السلمي، مرجع سابق، ص: ٢٧٠.
١٣. باباه ولد سيدن، مرجع سابق، ص: ١٥.

خصوصيات شركات التأمين التكافلي

ياسمينة إبراهيم سالم
طالبة دكتوراه تخصص مالية بنوك وتأمينات

الحلقة (٢)

إدارة المخاطر والاستثمار في شركات التأمين التكافلي

ينبغي على شركة التأمين التكافُليّة أن تركِّز خبرتها ومهارَتها في إدارة الشركة وتسيير مخاطرها وكذا إدارة الاستثمار، عبر استخدام آليات وتقنيات، في سبيل تحقيق التوازن المالي على الأقل للشركة.

أولا: الرِّقابة وإدارة مخاطر شركات التأمين التكافلي

تمتاز أعمال التأمين بخصوصيّات تميّزُها عن غيرها من الأعمال؛ فهي تدير أخطارا جسيمة على مستويات متعدِّدة، وفي الوقت نفسه عليها أن تُدير أخطارها التي قد لا تنفكّ عن تلك الأخطار التي تديرها أصلا؛ لذلك تستعين شركات التأمين التكافلية بمستشارينَ مهرة في إدارة أعمالها، منهم :

- استشاريُ التأمين: وهو شخصٌ مُرخّص له من قبل هيئة التأمين لتقديم خدمات استشارية في مجال التأمين وإعادة التأمين؛
- خبيرُ الحوادث: يمتلك الخبرة والدراية في دراسة وتقييم أسباب الحادث وحجم الضّرر أو مبلغ الخسارة المتأتّي عنه وتوزيع المسؤولية في حدوثه؛
- خبيرُ بإدارة أخطار تأمين الحماية والادخار؛
- خبيرُ إعادة تأمين؛
- خبيرُ في رياضيات التأمين (اكتواري).

وعليها الاهتمام بإدارتَي التدقيق والأخطار، كركيزة وآليّة لتجنّب الأخطار والأخطاء، التي تُعيق استمرار الشركة وتطوّرها.

١- إدارة التدقيق

لابدّ لكلّ إدارة من قسم أو إدارة تدقيق لإحكام رقابتها على حُسن سير أعمالها بالشكل المرسومَ والمخطّط له، ولا تخرج شركات التأمين عن هذه القاعدة؛ لذلك يجب على إدارة شركة التأمين ما يلي :

أ- تشكيل لجنة تدقيق: يشكِّل مجلس إدارة الشركة لجنة للتدقيق لا يقلّ عدد أعضائها عن ثلاثة ولا يزيد على خمسة من غير المدرين التنفيذيين على أن يكون أغلبهم من خارج مجلس الإدارة؛

ب- تخصيص إدارة مستقلة للتدقيق الداخلي: على النحو التالي:

- تكوين إدارة للتدقيق الداخلي ترتبط مباشرة بلجنة التدقيق؛
- تعيين مدقّق داخليٍّ للتحقّق من الالتزام بتطبيق الأنظمة والتعليمات، يكون ارتباطه مباشرة بلجنة التدقيق، ويقدّم تقريرا لها عن جميع التعويضات والمطالبات المدفوعة التي لا تنطبق عليها المعايير والأسس المتّفق عليها.

٢- إدارة الأخطار

يجب على إدارة الأخطار تحليل ودراسة الأخطار المحيطة بالشركة والمنطقة التي تمارس نشاطها فيها دوريا، كما يجب عليها اتخاذ الإجراءات المناسبة لإدارة تلك الأخطار، وأن يكون هناك كحد أدنى تحليل للأخطار الآتية :

أ- أخطار التأمين: تتمثّل أخطار التأمين في زيادة المطالبات المستحقّة لحملة وثائق التأمين عن القيمة الدفترية لالتزامات التأمين، بسبب زيادة المطالبات عن تلك المتوقّعة؛ لذلك تبني إدارةُ الأخطار في شركة التأمين استراتيجيتَها التأمينية على إبرام اتفاقيات إعادة تأمين كافية للسّيطرة على قيم المطالبات؛ فاستراتيجيات إدارة الأخطار في شركات التأمين تسعى إلى التأكد من أنّ أخطار التأمين مُوزَّعة بشكلٍ جيّد من حيث النوعُ، ومبلغُ الأخطار، والتوزيع الصناعي، والتوزيع الجغرافي من خلال وضع حدود للتأمين بطريقة تحدِّد الأخطار المحتملة؛

ب- أخطار إعادة التأمين: تدخل شركات التأمين مع أطراف أخرى في عقود إعادة تأمين لغرض تخفيض أخطار التعرض إلى خسائر مالية قد تنتج عن مطالبات تأمينية؛ ممّا يسمح لها بالتحكم بأخطار الخسائر الكبيرة المحتمَلة والتي لا يمكن تحمُّلها، وتمنحها قدرةً على النمو والتوسع. وهذا يتطلب منها القيام بتقييم الوضع المالي لشركات إعادة التأمين التي تتعامل معها ورصد تركّز أخطار الائتمان الناتجة من المناطق الجغرافية والأنشطة والسِّمات الاقتصادية المماثلة، وتستعين بتصنيفات وكالات التصنيف العالمية لتلك الشركات؛ بغية تقليل تعرّضها لأخطار الخسائر الكبيرة التي قد تنجم عن إعسار شركات إعادة التأمين.

إنّ عقود إعادة التأمين لا تُعفي الشركة من التزاماتها تُجاه حملة وثائق التأمين؛ بل تبقى مُلزمةً بمبالغ المطالبات المُعاد تأمينُها، والتي سيتمّ تغطيتُها من قبل شركات إعادة التأمين؛

ج- أخطار العملات الأجنبية: وهي الأخطار التي تتمثّل في قيمة الأدوات المالية وتغيّرها بسبب تذبذب معدل أسعار الصرف للعملات الأجنبية؛

د- أخطار السوق: تتمثّل في الأخطار الناجمة عن تقلّبات أسعار الأدوات المالية نتيجة التغيّرات في أسعار السوق، سواء كانت هذه التغيّرات نتيجةً لعواملَ محدّدة متعلّقة بأدوات مالية معيّنة، أو متعلّقة بالجهة المصدِّرة لها، أو متعلّقة بعوامل مؤثّرة على جميع الأدوات المالية المُتعامل بها في السوق، وللحدّ من أخطار السوق يجب الاحتفاظ بمحفظة متنوّعة، إضافة إلى رصد تطوّرات الأسواق العالمية والمحلية باستمرار، إضافة إلى المتابعة النّشطة للعوامل الرئيسة التي تؤثّر على التغيرات في السوق، بما في ذلك تحليل الأداء التشغيلي والمالي للجهات المستثمر بها؛

ه- أخطار الائتمان: تمثّل القيمة الدفترية المُدرجة في البيانات المالية كما في الميزانية العمومية: الحد الأقصى لأخطار الائتمان لجميع فئات الأصول المالية المُحتفظ بها لدى الشركة، فيما عدا تلك المتعلّقة بعقود إعادة التأمين؛

و- أخطار السيولة: تتمثّل أخطار السيولة بالأخطار الناجمة عن صعوبة توفير الشركة للأموال لمواجهة التزاماتها المالية، وتتمّ مراقبة متطلّبات السيولة على أساس يوميٍّ وأسبوعي وشهري، وتعمل الإدارة على التحقّق من وجود تمويل لمقابلة أي التزامات عند استحقاقها؛

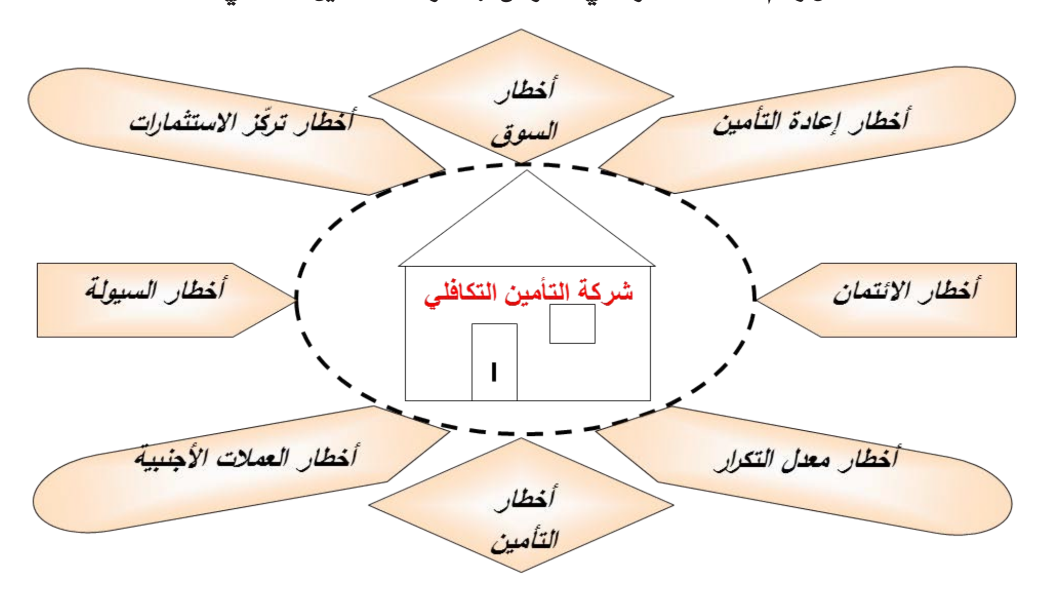
ز- أخطار معدل التكرار ومبالغ المطالبة: تقوم الشركة بشكل أساس بأعمال التأمين ضدّ الحريق والتأمين العام وأخطار النقل البحري، وتُعتبر هذه القطاعات من التأمين بمثابة عقودٍ قصيرةِ الأجل؛ لأنّ مطالباتها في الاغلب ما يتمّ الإخطار عنها وتسويتها في فترة سنةٍ أو أقلّ من تاريخ حدوث الخطر المؤمّن ضدّه؛

ي- أخطار تركّز الاستثمارات: ينبغي على شركة التأمين إبلاغ هيئة التأمين بنسبة مِلكية أيِّ شخصٍ يملك أكثر من عددٍ (تحدِّده الهيئةُ) من أسهُمها في تقريرها الدّوري.

وتراقب أيضا أخطار تركّز الاستثمار؛ بحيث لا تتجاوز نسبةُ التركّز نسبةً محدَّدةً تحدّدها هيئة التأمين من كل وعاء استثماري.

وفيما يلي مخطَّط مبسّط لأهمّ المخاطر التي تُحيط بشركة التأمين التكافلي.

شكل رقم ٠٢ : المخاطر التي تتعرّض لها شركات التأمين التكافلي



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على ما سبق.

ثانيا: الاستثمار في شركات التأمين التكافلي

لا تخضع شركة التأمين التجاري في استثمار أقساطها التأمينية لأيّة قيود سوى القيود القانونية والأرباح المتوقّعة من الاستثمار، أمّا في شركات التأمين التكافلي، فإضافة إلى مراعاة قانونية الاستثمار والأرباح، يجب أن يكون استثمارها متوافقا مع أحكامِ الشريعة الإسلاميّة.

١- الأموال المخصّصة للاستثمار وأهمّيته

يمكن إجمالها في:

أ- مخصصِ الاستثمار من أموال المساهمين؛

ب- مخصص الاستثمار من أموال حملة الوثائق؛

ج-مخصص الاستثمار من أموال شركات إعادة التأمين المحتجزة لدى شركات التأمين التكافليّ.

يشكّل الاستثمار أداةً مهمّة من أدوات التّنمية؛ لأنّه :

- يقدّم فُرصا تشغيلية لعدد كبير من الموظّفين؛ ومن ثمّ مكافحة البطالة؛
- يقدّم التّمويل اللاّزم للمشاريع من خلال توفير السيولة؛
- يسهم في التعويضات عندما تفوق الاشتراكات؛
- يُعتبر فرصةً استثمارية لمؤسِّسي الشركات لحصولهم على حصّة من العائد.

٢- ضوابط الاستثمار لشركة التأمين التكافلي

تتشابه كثيرا مع الضوابط العامّة للتأمين التكافلي، ويمكن أن نُوجزها في :

أ- الالتزام بأحكام الشريعة الإسلامية؛ بحيث تكون جميع الاستثمارات لشركات التأمين التكافليّ بالطُرق المشروعة؛ فلا تستثمر على سبيل المثال في السندات؛ لأنّها من أدوات الدَّين القائمة على الرِّبا أو محلات القمار أو الكحوليات وغيرها من الأنشطة المحرّمة؛

ب- الالتزام بالقوانين والأنظمة والتشريعات الخاصة بشركات التأمين التكافلي والمنظّمة لها؛

ج-الالتزام بالمعايير الخاصة بشركات التأمين التكافلي الصادرة عن هيئة المحاسَبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية الخاصة بالاستثمار؛

د-الالتزام بالنظام الأساس الخاصِّ بكلّ شركة فيما يتعلّق بالاستثمار؛

ه-التقيّد بقرارات وتعليمات مجالس الإدارة؛ فلكلّ مجلس فلسفته الخاصة في الاستثمار التي يرى أنها تحقِّق مصلحةَ الشركة.

وفيما يلي مخطّط يختصر الضوابطَ ويرتّبها حسب الأهمية.

شكل رقم ٠٣ : القيود التي تخضع لها شركات التأمين التكافلي



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على ما سبق.

٣- قنوات الاستثمار في شركة التأمين التكافلي

إضافة إلى مراعاة قانونية الاستثمار والأرباح، يجب على شركات التأمين التكافلي أن يكون استثمارها متوافقا مع أحكام الشريعة الإسلامية، فيمكنها استخدام القنوات الاستثمارية التالية :

أ- الاستثمار المباشر في الأسواق المالية من خلال شراء الأسهم وفق توجيهات هيئات الرقابة الشرعية؛

ب- الاستثمار المباشر من خلال المتاجرة بالعملات؛ حيث يتمّ تحديد نسبة من الأموال المخصّصة للاستثمار بالعملات الصعبة مثلِ الدولار وفق أحكام عقد الصرف؛

الاستثمار غير المباشر من خلال البنوك الإسلامية وفق أحكام عقد المضاربة؛ بحيث تكون الشركة الطّرفُ صاحبَ المال ويكون البنكُ الإسلاميُّ الطرفَ المضارِب، ويكون الربحُ بينهما حسب الاتفاق.

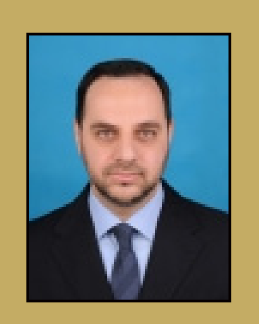
إضافة لما سبق ذكره يمكن لشركة التأمين التكافلي استعمال القنوات التالية:

- وديعةً استثمارية في أحد البنوك الإسلامية استثماراً طويلَ الأجل، وهذه الوديعة لها حظٌّ أكبرُ من الربح من الوديعة قصيرة الأجل؛
- وديعةً استثمارية قصيرةَ الأجل في أحد البنوك الإسلامية لمدة ٦ أشهر قابلةٍ للتجديد، ونصيب هذا النوع من الاستثمار أقلُّ من السابق؛ ولكنّ مرونتَه عالية؛
- توفيرَ استثماري في أحد البنوك الإسلامية تحت الطلب، ونصيب هذا النوع أقلّ من السابق؛
- الاستثمارَ عن طريق المشاركة في مشروعات تجارية أو نحوها مع التجار نظيرَ نسبة من الأرباح، ونظام المشاركة الإسلاميّة فيه مخاطرٌ؛ لأنّه قد تكون الأرباحُ فيه قليلةً؛
- الاستثمارَ عن طريق المرابحة بإقامة المعارض الاخرين للأعضاء.

ويبقى أمام شركة التكافل الاحتفاظ بجزءٍ سائل من الأموال لمواجهة المصاريف والتعويضات التي تتخلّل ممارسة نشاطها.

الهوامش :

١. سامر مظهر قنطقجي، مرجع سابق، ص ٤٩.
٢. المصدر نفسه.
٣. المرجع السابق، ص ٥٠-٥٢.
٤. هايل داود، "الاستثمار في التأمين التعاوني"، المؤتمر الرابع للمصارف والمؤسّسات المالية الإسلامية، ٢٠٠٩، دمشق، ص ١٣، في الموقع الالكتروني: /www.iefpedia.com arab/?p=١٧٤١١.
٥. أحمد محمد صبّاغ، "الطّرح الشرعي والتطبيق العملي للتأمين الإسلامي"، ص ٢٢، في الموقع الالكتروني: www.kantakji.com/fiqh/insurance.htm/١٠٠١٢.ppt.
٦. المرجع السابق، ص ٢٣.



د. عبد الباري مشعل
المدير العام شركة رقابة للاستشارات،
المملكة المتحدة

التأمين الإسلامي ومأزق التكييف الفقهي

رغم أن صناعة التأمين الإسلامي مضى عليها أكثر من ثلاثة عقود غير أن التكييف الفقهي لهيكل التأمين الإسلامي يحتل الصدارة في المؤتمرات والندوات. علمًا بأن الاهتمام المتزايد بالتكييف الفقهي لم يترك أثراً ملموسًا على صناعة التأمين وتقدمها، بل إن الواقع يسير بعيدًا عن هذه الجهود وفق النظرية التي أسسها البروفيسور الضرير للتأمين الإسلامي.

تقوم نظرية الضرير على الفصل بين حسابات شركة التأمين كمدير للتأمين، وبين صندوق التأمين الذي تتجمع فيه الاشتراكات، ويتحمل تكاليف إدارة التأمين لصالح الشركة المديرة، كما يتحمل بالتعويضات.

وقد عزز هذه النظرية معيار التأمين الصادر عن AAIOFI. وفي حال تحقق الفائض التأمين بعد المخصصات الفنية والتعويضات يكون للشركة المديرة للصندوق اتخاذ القرار الملائم بالتصرف بالفائض بما يخدم العملية التأمينية إما بتوزيعه على المشتركين في تلك السنة، أو تخفيض أقساط السنة التالية، أو تكوين احتياطي عام.

هذه النظرية السابقة ما يجري عليه العمل في شركات التأمين الإسلامي، مع اختلاف في أجر الشركة المديرة بين نوعين من التطبيقات:

الأول تحصل فيه الشركة المديرة على أجر معلوم بنسبة من كل اشتراك مقابل إدارة عملية التأمين.

والثاني تحصل فيه الشركة المديرة على نسبة من الفائض التأمين عند حدوثه، ولا تحصل شيئًا في حال عدم حدوث الفائض.

وربما وجد تطبيق ثالث بالجمع بين الأجرين السابقين.

وفي جميع التطبيقات في حال عجز صندوق التأمين تلتزم الشركة المديرة بإقراض صندوق التأمين دون فائدة ربوية، ثم تسترد ذلك من السنوات ذات الفائض.

هذا الهيكل التأميني مقبول من الهيئات الشرعية التي تشرف على المؤسسات التي تطبقه، وبه صدر معيار الأيوفي، وأخيرًا صدر بتفصيله قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي في دورته الحادية والعشرين المنعقدة في الرياض. ويمكن تطوير هذا الهيكل والارتقاء به من الناحية العملية، وخاصة على صعيد الحوكمة والرقابة، لكن المهتمين في الجانب الفقهي ما زالوا مصرين على الوقوف عند عقدة التكييف. والواقع أن زيادة الاهتمام تزيد الأمر تعقيدًا، وتدفع باتجاه مآزق لا حل لها، وقد أدت زيادة الاهتمام في نظري إلى إحداث تقارب كبير بين التأمين التجاري والتأمين التعاوني.

يقوم التأمين التجاري على المعاوضة بين شركة التأمين وبين المشترك دافع القسط، لأن المشترك يلتزم بدفع القسط، والشركة تلتزم بدفع التعويض، بينما التأمين الإسلامي يقوم -بعد التأمل الدقيق- على المعاوضة بين صندوق التأمين المستحدث، وبين المشترك دافع القسط. لأن المشترك يلتزم بدفع القسط، والصندوق يلتزم بدفع التعويض. للتفرقة بين التأمينين وقع المهتمون في مأزق، ولم يخرجوا منه بعد، ولا أظنهم سيخرجون إلا بإغلاق البحث في هذه النقطة، أو العودة من جديد لقبول رأي الشيخ مصطفى الزرقا رحمه الله وغيره من الفقهاء المعاصرين أمثال الدكتور نزيه حماد، والشيخ عبدالله المنيع بجواز التأمين التجاري.



قالوا دفاعاً عن نظرية التأمين التعاوني:

- إن المشترك في عملية التأمين الإسلامي هو ملتزم بالتبرع بالقسط، والصندوق ملتزم بالتبرع، وهذا ما ورد في معيار الأيوفي، وقد جوبه هذا التكييف بعدم واقعيته، وأنه لا أحد يأتي للاشتراك في التأمين على سبيل التبرع.
- فطوِّر الأمر إلى التعاون وهو مفهوم شامل يخلصنا من حرفية التبرع فالمعاوضة فيها نوع من التعاون أيضًا، فصدر قرار المجمع باستخدام لفظ التعاون، وأهمل لفظ التبرع.
- ثم جاء آخرون وراوحوا بين المعاوضة والتبرع وقالوا بشبه المعاوضة وشبه التبرع والمشاركة التعاونية وأضافوا الوقف ولا يظهر من ذلك هدف بحثي معتبر فالأمر واقع وزيادة كلمة للتكييف لا أثر لها في الواقع وليست سوى مضيعة للأوقات والجهود البحثية فيما لا طائل منه.

للرد على شبهة المعاوضة نص الأوائل على أن المؤمِّن والمؤمَّن له شخص واحد في التأمين الإسلامي، فالصندوق والمشتركون شخص واحد، ثم تخلَّى معيار الأيوفي عن هذه الميزة، ونص على أن الصندوق له شخصية اعتبارية مستقلة وأن الاشتراكات ملك له، لما يظهر من تعارض واضح بين النص على الشخصية المستقلة، والتعسف بالقول بأنهما واحد، وهذا ما فتح الباب أمام معيار الأيوفي للنص على أن التصرف بالفائض يمكن في وجوه أخرى غير الإعادة على المشتركين لتلك السنة.

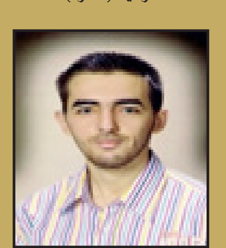
عادت لجنة الصياغة في قرار المجمع لتقع في المأزق من جديد فنصت على أن الصندوق شخصية اعتبارية مستقلة، ونصت في الوقت نفسه على أن المؤمِّن والمؤمَّن له شخص واحد، وهذا غير منسجم مع القول بالشخصية الاعتبارية المستقلة، خاصة أن القرار نص أيضًا على أن الاشتراكات ملك للصندوق وليس للمشتركين. ثم وقعت لجنة الصياغة في ثغرة أخرى، عندما جعلت أنه من الممكن توزيع الفائض المتراكم عند تصفية الصندوق على المشتركين، وهذا ليس عدلاً لأنه يفترض أنه تجمع على مدار سنين طويلة فلا ينفرد به المشتركون القائمون عند التصفية.

إن التأمين الإسلامي صناعة قامت على هيكل الفصل بين صندوق التأمين وإدارة التأمين، ولا يعد هيكلاً مثالياً، لكن هذا ما أنتجته التطبيقات والهيئات الشرعية، ويتطلب تطويره وتدعيمه الاهتمام بقضايا الرقابة والحوكمة، أما الاهتمام بالتكييف فلا يضيف شيئًا لهذه الصناعة.

وفي الجملة يحتاج هذا الهيكل إلى تقويم فعاليته، وربما توسيع دائرة التفكير في هياكل بديلة أكثر فعالية، من الناحية الربحية والتجارية.



محمد علي جنة احمد (رئيس قسم التكافل، الاكاديمية العالمية للبحوث الشرعية (اسرا)



توفيق أزرق
(متدرب في اسرا)

تلخيص ضوابط الخطر المباح في التأمين التكافليّ

إن مفهوم الخطر في التأمين التكافليّ (التأمين الإسلاميّ) مختلفٌ قليلاً عن مفهومه في التأمين التقليديّ، بحيث يتم التعامل مع بعضه كحلال وبعضه كحرام. الحلالُ ما أحلّه الله تعالى والحرامُ ما حرّمه الله تعالى، وربما يعرّف مفهوم الخطر المباح في التأمين التكافلي كنوعٍ أو مستوى من الخطرA المعتبَر حلالا والمقبول شرعاً.

من المُسلَّم به بشكل عام في صناعة التأمين التكافلي أنه يجب أن لا يتم تأمين ما حرّم، مثل مصنع الخمور. ومع ذلك، فإنَّ التحديَ الأكبر يكمن فيما إذا وجب تحمُّل خطر الأشياء التي تحتوي مكونات من الحلال والحرام؛ لذلك فإنَّ ضوابط الخطر المباح ضروريةٌ لترشيد صناعة التأمين التكافلي بشكل عام وعملية التأمين بشكل خاصٍّ في هذا المجال. هذه المقالة تلخيصٌ لورقة بحثية تابعة لمؤسسة إسرا وتمَّ نشرُها برقم ٢٠١٤/٦٧ بعنوان (ضوابط الخطر المباح في التأمين التكافلي).

اقترحت الورقة تصنيفَ ضوابط الخطر المباح في التأمين التكافلي إلى صنفين: الصنف الأول ما يتعلق بالإنسان والصنف الثاني ما لايتعلق به، وبعبارة أخرى ما يتعلق بخطر الممتلكات. بناءً على هذين الصنفين فإن ضوابط خطر التأمين التكافلي الحلال هي كالتالي:

١. الضابط الأول: ينبغي أن يكون الخطر خالصا مجرّدا عن التخمين: ينطبق هذا الضابط على الخطر المتعلق بالإنسان وبغير الإنسان. يشير مصطلح الخطر النقي إلى الأوضاع الممكنة الناجمة عن نتائج الربح والخسارة الخارجة عن الإرادة البشرية فقط. مثال ذلك، تعرّض الشخص لإمكان الخسارة بسبب حادث اصطدام السيارة أو موت فُجائيٍّ. مع ذلك، فإن خطر المضاربة يوصَف بأنه الوضع الناجم عن إمكان الخسارة بالتزامن مع إمكان الربح كما يحدث في لعب القمار وتوظيف رأس المال. ينشأ الخطر في المقامرة من خلال الأمل بالربح، وينشأ في توظيف رأس المال من خلال البحث عن الربح. وبالرغم من أنّ الوضع النموذجي للتأمين التكافلي هو عدم تأمين كل أنواع الخطر النقي والتقليل من إمكان الخسارة التي يتعرض لها و البشر فإنّ بعض الأخطار المجردة خطر شديد جداً على التأمين التكافلي لأسباب عمليّة.

٢. الضابط الثاني: أن يكون مصدر أقساط التأمين مباحا من منظور شرعي وقانوني. يطبق هذا الضابط على كلا الصنفين من المخاطر: الإنساني وغير الإنساني. المصادر الصحيحة تشملُ الكسبَ عن الطرق المشروعة. تشتمل المصادرُ غير المشروعة على الكسب عن الطرق غير المشروعة مثل السرقة والرِّشوة وغسيل الأموال وتجارة التعامل بالمخدرات والأسلحة. توصل البحث إلى أنّ أقساط التأمين من الأفراد في صندوق التأمين التكافلي تعتبر مباحةً إذا كان المصدرُ مقبولا من جهة القانون المدنيّ، حتى ولو لم يكن مقبولا شرعاً. تكون أقساط التأمين مقبولةً ولو كان مصدرُها مجهولاً بغضِّ النظر عن جنس أو دين المشاركين. ومع ذلك، فانّ أقساط المجوعة أو المؤسسة الناجمة عن نشاطات محرَّمة أو مختلفة بينَ الحلال والحرام فهي غير مباحةفي صندوق التأمين التكافلي.

٣. الضابط الثالث: يجب أن يكون سبب الخسارة مشروعا. يطبق هذا الضابط على كل من الخطر الإنسانيّ وغير الإنساني. ينبغي على شركات التأمين التكافلي التأكد من أن سبب الخسارة مشروعا ومجردا من خطر أخلاقيٍّ أو معنويٍّ. مصطلح الخطر الأخلاقي في الصناعة التأمينية سواء أكانت تقليديةً أم تكافليةً يعني العيب في الشخصية مثل عدم الأمانة وعدم المبالاة من قبل المستفيدين وذلك مثل سلب الفائدة التكافلية بالاحتيال. وإذا حصل موجب الفائدة التكافلية طبيعيا غير قصد أو ليس للمستفيدين يدٌ في حصوله مثل انتحار المشارك نفسه أو موته من خلال ارتكاب الجريمة لا مانع في هذه الحالة من الاستفادة من صندوق التكافل.

يجب على شركات التأمين التكافلي أن تحدِّد بشكل واضح، الحالات الاستثنائية العامة والخاصة التي لا يتم فيها التعويض للخسارة أو الضرر، سواء كانت الخسارةُ الضمان الناجم من أنشطة غير مشروعة بسبب مباشر أو غير مباشر.

ومع ذلك، فإن المبلغ المدفوع على سبيل الهبة لايزال مقبولا على أساس العدل والاتفاق بين أطراف العقد.

ينبغي الإشارة إلى أن أي تأمين الخطر المؤرخ بتاريخ سابق لا يجوز لأنه يحدث شبهة الخداع وقضايا الحيل.

هذا الضابط تعدّى جانب الخطر بل يشمل التزامات المشاركين على أن كل مشارك أن يُفصح بالمعلومات كافة تعلقت بالخطر في بداية العقد وفي وقت تنفيذه. وهذا أشبه ما يكون بـ" مبدأ: "أقصى درجات حُسن النية".

٤. الضابط الرابع: يجب استخدام المنفعة الناجمة عن التأمين التكافلي بطريقة مشروعة. تعدى هذا الضابط الخطَرَ نفسه ويتم تطبيقه على الخطر المتعلق بكل من البشر ورأس المال. بالنسبة للخطر المتعلق بالبشر، فإن المنفعة الناجمة عن التأمين التكافلي يمكن توظيفها في أغراض تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية مثل التعليم والعلاج الطُبيُّ ونحوه. مع ذلك، وربما من المحتَمل أن يتم توظيفُ المنفعة الناجمة عن التأمين التكافلي لأغراض غير مشروعة مثل سداد قرض سكنيٍّ تقليديٍّ في حالة وفاة المشتري، أو القيام بعملية جراحية غير مشروعة؛ ولذلك ينبغي لشركات التأمين التكافلي أن يتجنب استخدام المنفعة التكافلية إلا في ظروف خاصة يتم التسامحُ بها من السلطة الحاكمة بشكل مؤقّت لأسباب شرعية.

٥. الضابط الخامس: يجب تجنُّب خطر السمعة. يشير خطرُ السمعة إلى الضرر الذي يصيب اسم الشركة أو مكانتها أو الكيان الجيّد لها. يقع خطر السمعة من طرق عدة:

١. يقع بشكل مباشر نتيجة لتصرف الشركة نفسها.
٢. يقع بشكل غير مباشر نتيجة لتصرف أحد الموظفين أو كافة موظفي الشركة.
٣. يقع من طرف ثالث خارج الشركة مثل شريك في مشروع مشترك بين الشركة والشركة الأخرى أو مزود الشركة. بالإضافة إلى وجود التنظيم الجيد

والشفافية، ينبغي للشركة أن تكون مسؤولة اجتماعيا ومهتمة بشؤون البيئة لكي تتجنب خطر السمعة إنّ

خطر السمعة يحمل في طياته السمعةَ السيئة أو التصورَ السلبيَّ من قبل عامّة الناس للشركة حيث يُظن بأنّ صناعة التأمين التكافلي تدعم وتمارس الأنشطة المحرمة؛ ولذلك لشركة التأمين التكافلي الحقُّ في الامتناع عن المشاركة فأي خطر يعطي عامةَ الناس التصور السلبي عن الشركة. ذلك لأن أحد أهداف صناعة التأمين التكافلي هو تحقيق مقاصد الشريعة.

٦. الضابط السادس: بالنسبة إلى الخطر الذي يمس البشر يجب أن تكون فائدة التأمين التكافلي بين المشارك وموضوع التأمين مشروعا.

على أن مصطلح المصلحة التأمينية أو مصلحة التأمين التكافلي يشير إلى العلاقة أو المنفعة بين المشارك في التأمين التكافلي وموضوع التأمين التكافلي سواء كان التأمين يتعلق ب الحياة أو الشخص أو الأصول أو مسؤولية معينة

يعتبرعقد التأمين التكافلي باطل أو غير قابل للتنفيذ إذا لم توجد الفائدة التأمينية التكافلية. إذاً الفائدة التأمينية مهمة في تحديد ماهية الحافز للمشارك خطة التكافل التأميني (قرارات الشريعة في التمويل الإسلامي ٢٠١٠). تستخدم احتياجات فائدة التأمين التكافلي كوسيلة للتخفيف من الخطر الأخلاقي وتمنع الرهان لحياة البشر. يحصل الشخص الذي يشارك في عقد التأمين التكافلي العائلي على فائدة التأمين التكافلي الحلال للشخص المؤمن عليه حال استحقاق تسديد الفائدة.

يتم تطبيق ضابط فائدة التأمين التكافل على الخطر المتعلق بالأصول. يجب أن تكون الأصول حلالا عندما يكون الخطر متعلق بالأصول لا البشر من منظور شرعي. إذا كانت الأصول محرمة أصلها أو محرمة بسبب عامل خارجي يجب أن لا يغطى من الفائدة التكافلية. وهذا رأي معظم علماء الشريعة بسبب عدم اعتبارها مالا (ثروة) وبالتالي لا قيمة لها.

يطبق هذا الضابط فقط على الخطر المتعلق بالأصول.

يرى فريق البحث بأنه ينبغي لشركة التأمين التكافلي النظر في تغطية الخطر حين وجود خطر مزدوج (حلال وحرام) إذا كانت الأنشطة أو الأصول مبدئيا وافقة للشريعة أو غير موافقة لها بنسبة تقل عن ٣٣٪. تأتي هذه الفكرة من خلال تطبيق شروط معينة وخطوات تلتزم بها الشركة مع إباحة الممارسة ابتدائياً الشركة تلزم بالتخلص من الأخطار المختلطة تدريجيا لتجنب عناصر الشبه ولتتأكد الشركة بأن الأخطار كلها مشروعة..

وينبغي النظر فيما إذا كان موضوع ملكية الأسهم في الشركات المشتركة في الحلال والحرام يشبه عملية تغطية الخطر المشترك في التأمين التكافلي. إذا كانت الإجابة لهذا السؤال إيجابياً، فيجوز تطبيق منهج التمحيص والمؤشر الجديد المقرر من قبل هيئة الأوراق المالية الماليزية في الشركات المشتركة. ومع ذلك، فإن الخطر المشترك في التأمين التكافلي سيحدث إشكالية أخرى فيما إذا كانت المطالبة أتت من جهة الأصول غير المشروعة.

أخيراً، فقد ذكرت الآية القرآنية الكريمة المبدأ العام الذي يحكم الخطر المباح في التأمين التكافلي ونصّها: × "وتعاونوا على البر والتقوى ولا تعاونوا على الإثم والعدوان"

× سورة المائدة (٥) آية: ٢

الهوامش:

١. للاطلاع على ورقة البحث الكاملة: "The Parameters of Permissible Risk in Takaful. ISRA Research Paper No. ٢٠١٤/٦٧.
٢. سورة المائدة (٥) آية: ٢

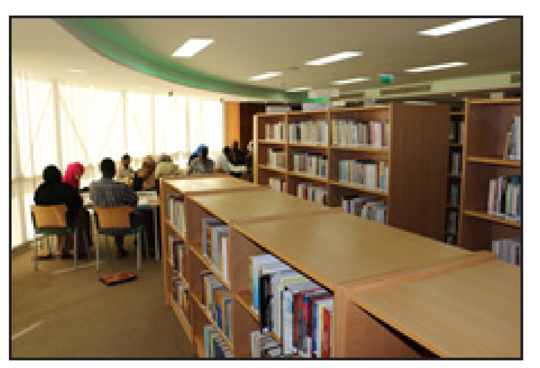
المسؤوليةُ الاجتماعيةُ المطبّقة في بنك فيصل الإسلاميّ
مركز الفيصل الثقافيّ.. اقرأ.. اكتشف.. وتعلّم



التعريف بالمركز

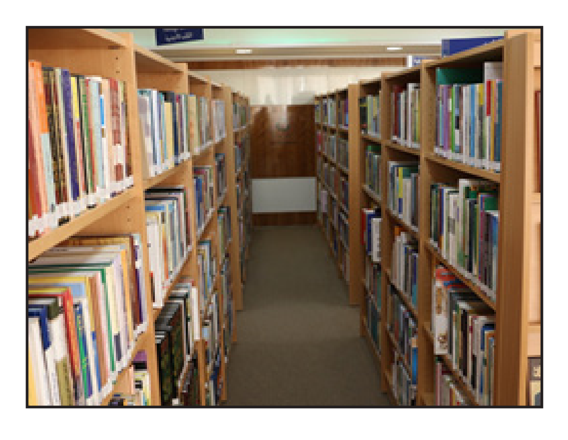
مركزُ الفيصل الثقافيّ مركزٌ ثقافيٌّ سودانيٌّ حديثٌ ومتكاملٌ وهو إحدى مبادرات بنك فيصل الإسلاميّ فى إطار المسؤولية المجتمعية للبنك ويقدم خدمات معلوماتية معرفية شاملة ومتنوعة لفئات المجتمع كافّة عبرَ المكتبةِ العامّة والمكتبة الإلكترونيّة ومكتَبة الأطفال وصالة المعارِض وقاعة المحاضرات والندوات ونادي المشاهدة والدورات التدريبية وغيرها من الأنشطة المتنوِّعة بغرض ترقيةِ وإثراء حياة أفراد المجتمع السودانيّ.

المكتبة العامة بمركز الفيصل الثقافيّ



هي مكتبةٌ عامّةٌ مُهجَّنة Hybrid Library، فيها تزاوجٌ بين المكتبة التقليدية بمَصادر معلوماتها الورقية والمكتبة الإلكترونية والرقمية والسمعبصرية، تقدم خدماتِها لمختلف فئات المجتمع (أطفال، كبار، طلبة، أساتذة، باحثين، مهنيين، معاشيين، ربّات منازل، ذوي الاحتياجات الخاصة... الخ) وتستخدم أحدثَ النُّظم المكتبية وأدوات العمل في الإجراءات الفنّية وأساليب الخدمات المقدَّمة للمستفيدين. صُمِّمت المكتبةُ العامّةُ أن تكون مكتبةً عامّةً تعيش في القرن الواحد والعشرين لتتعاملَ مع رّواد المكتبة الذين يعيشون فى القرن الواحد والعشرين من حيثُ استخدامُ التقنياتِ الحديثةِ التي تتماشى مع أجيال التقنية الحديثة.

المكتبة الإلكترونية



تمشّيا مع روح المواكبة والتطوير التي يسعى مركزُ الفيصل الثقافيّ لتحقيقها؛ تمَّ تأسيسُ المكتبة الإلكترونية بالمركز والتي يمكن تعريفُها؛ بأنها مجموعةٌ من مصادر المعلومات والبيانات والمعرفة الرقمية التي أُحسنَ اختيارُها وتنظيمُها وتحليلُها؛ لتلبّي حاجاتِ الجمهور المستهدَف.

أهداف المكتبة الإلكترونية

- توفيرُ مصادر المعلومات الإلكترونية التي تتناسب واحتياجات المستفيدين.
- تعريفُ المستفيدين بالمصادر الإلكترونية المتاحة وإرشادهم وتوجيههم إلى كيفية الاستفادة منها.
- الإجابةُ عن أسئلة المستفيدين واستفساراتهم من خلال استخدام الوسائل الإلكترونية الحديثة.
- تهيئةُ بيئة مناسبة للتواصل الإلكتروني.
- تضييقُ الهُوّة التقنية وإزالةُ حاجز الرهبة من التعامل مع المصادر الإلكترونية لدى المستفيدين.

مكتبة الأطفال



إنّ الدول التي تُولي بناءَ الأطفال والشباب أهميةً قُصوى هي دولٌ أدركت ببُعد نظرها، وثاقب بصيرتها أهمية دورهم في مستقبل الأمّة، وبناء الوطن، ورفع شأنه، وإعلاء مكانته بين الشعوب؛ مُوقنة أنّ رجالَ الحاضر هم أطفالُ الماضي، وأنّ أطفال اليوم هم شبابُ الغد، ورجالُ المستقبل، وهم الأملُ والرجاءُ - بعد اللهِ – بمستقبلٍ زاهرٍ.

وإيماناً من مركز الفيصل الثقافي بحاجة المجتمع إلى مؤسسات ثقافية وتعليمية وترويحية تُعنى بالأطفال، مع قلّة مثل هذه المؤسسات في الدولة؛ فقد أخذ على عاتقه مسؤولية إنشاء مكتبة الأطفال لتكونَ نواةً لمركز متكاملٍ يهدف إلى تنمية قُدرات الأطفال على القراءة والاطلاع والبحث، بالإضافة إلى تشجيعهم على الابتكار والإبداع من خلال البرامج والأنشطة المختلفة.

المعارض



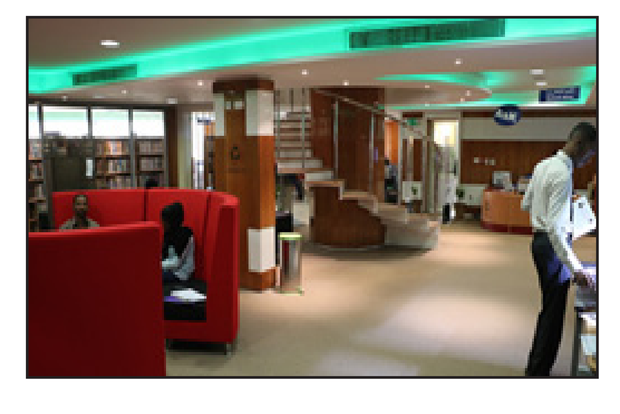
كاليري مركز الفيصل الثقافي مُجهّزٌ بأسلوب يتواكب مع عالَمية صالات العرض، حيث يقدّم المعارضَ الفنيّة بأنواعها المختلفة بالإضافة للبرامج المرتبطة بالفنون التشكيليّة من سمنارات، ندوات، حوارات فنيّة، عرض تجارب شخصيّة للفنّانينَ، بالإضافة لورش العمل والدّورات الفنية في المجالات المختلفة.

يستهدف الكاليري المحترفينَ والهُواة من خلال فتح أبوابه لإقامة المعارض وتقديم التجارب الفنية الرائدة في مجال الفنون التطبيقية المتنوعة والمبدعة من تشكيل، زخرفة، نحت، تصوير وخلافها. يهدف الكاليري لتوعية جميع شرائح المجتمع (كبار/شباب/أطفال) بدور الفنون وأهميتها في مجالات الحياة جميعها من خلال الدورات التدريبية والندوات والمحاضرات ذات الصلة.

يقدّم الكاليري عرضاً استثنائياً ومُميّزاً للمَعارض، حيث يُقدَّم مع أيام العرض الإعلان عن المعرض والمفنّ، والتكفّل بالمطبوعات كافّة المصاحبة مع حفل الافتتاح، ثم تقديم ندوة خاصة بالمفنّ في اليوم الختامي بحضور النّقاد والإعلام.

يقوم الكاليري بدعوة فنانين تطبيقيين من الخارج تحت مسمّى (التبادل الفنيّ)، حيث تُقام ورش عمل خلال إقامة المفنّ المشارك؛ ويمكن تكرار التجربة في مجالات الأنشطة الثقافية بالمركز كافّة.

يقيم الكاليري دورات تدريبيّة في المجالات الفنية تقوم على أساس تنمية مهارات وهوايات الأفراد في المجال المطوب وجذب اهتمام المحترفين، يقدم الكاليري دوراتٍ مُميَّزةً تشتملَ على توفير المواد كجزءٍ تقديم شهادة معتمَدة موثّقة من وزارة الثقافة وكليةَ الفنون الجميلة والتطبيقية.



الدورات:

الرسم التلوين، الخطّ العربيّ، الرسم على الزجاج، التصوير الفوتوغرافي، الخزف والنحت.

يقدّم الكاليري ورش عمل وندوات ومحاضرات بصورة دورية لمواكبة حركة الفن في العالم.

يهتم المركز بالتعاون مع المراكز خارج السودان في التبادل الثقافي في الورش الفنية والمعارض.

يركز الكاليري

بشكلٍ خاصٍّ على جمع الفنانين السودانيين وتقديم نماذجَ من الفن في السودان بصورة مُواكبة تعكس تفرّد السودان بالموقع الجغرافي (العربيّ والأفريقيّ)، وتمازج العديد من الثقافات فيه (إسلامية، عربية، نوبية، زنجية)، كما يحرص الكاليري على تقديم برامجه وأنشطته المختلفة بصورة جذّابة وبمهنية عالية لتُتيحَ لفئات المجتمع كافّة الاطلاع والاستفادة من زيارة المركز. وضمن برنامجه الراتب نظّم المركزُ وينظّم العديدَ من المعارض الإبداعية، الفنية، والثقافية، وينظّم شهرياً معرضاً ثقافياً يخصُّ إثنيةً من إثنيات المجتمع السودانّي، على سبيل المثال (معرض ثقافة البجا)، (معرض ثقافة النوبة)، (معرض ثقافة السامبا)، كما أنجز المركز معارض فنيةً عديدةً في الخطِّ العربيّ والفنون التشكيلية، ومعارض علمية مثل معرض الفَلك، وما يزال المركزُ يستكشفُ الجديدَ من المعارض في برامجه المقبلة.

نبذة موجزة عن الفاعليات

١. الندوات والمحاضرات: وهي فاعلياتٌ ثابتةٌ مرّةً كلَّ شهر؛ حيث تكون هنالك ندوة أو محاضرة جامعة يتحدث فيها الاختصاصيون والخبراءُ من داخل وخارج السودان في شتّى الموضوعات التي تُثري وتُضيف للآخرين في الأمور السياسية والثقافية والفنية والعلمية والأدبية والاجتماعية.

٢. حوار أجيال: فاعلية شهرية تتضمن حوارا مُثمرا ومفيدا من جيل العمالقة في شتّى المجالات؛ يحكون تجاربهم للجيل الجديد في ذات التخصُّص ويتم تبادل حوار هادئ ومثمر ومفيد بين جيلين.

٣. تجارب تنموية: فاعلية ثقافية ندرس فيها تجاربَ تنمويةً ناجحةً للعديد من الدول التي تقدمت اقتصاديا وعلميا مثل تجربة ماليزيا، كوريا الجنوبية، تركيا، دبى... الخ حتى نتلّمس معهم خُطى التنمية والتقدم لبلادنا.

٤. في ذكراهم: فاعلية ثقافية إحتفائية نحتفل فيها بذكرى مَن رحلوا من رموز الفكر والأدب والعلم والسياسة في السودان وكذلك الوطن العربي والإسلامي.

٥. المائدة المستديرة: فاعلية يُقصَد بها النقاشُ لقضية معيّنة يغلب عليها جانب التخصّص ويتناول النقاشُ فيها مجموعةً من أهل الرأي من ذوي التخصّص المعنيّ.

٦. نادي السينما: عروض سينمائية أسبوعية للأفلام الوثائقية السودانية وغيرها وتشمل كذلك عروضاً سينمائية مختلفة بالتعاون مع سفارات بعض الدول لدى السودان كما تشمل عروضاً سينمائية للأطفال.

٧. حرف ونغم: وهي جلسات ثقافية فنية أسبوعية تتضمن قراءات شعرية من شعرائنا السودانيين وكذلك الشعراء العرب مع مصاحبة جلسات فنية لفنانين متميزين.

٨. تجربتي (قصة نجاح): هنالك كثير من الناجحين نحتوا الصخرَ كما يقولون وصبروا على المصاعب التي واجهتهم في حياتهم وتغلّبوا عليها بالعزم والمثابرة؛ فاستحقوا أن يكونوا متميزين كلٌّ في مجاله، حُقَّ لنا أنا نحتفي بهم وندعهم يقصّون علينا قِصة كفاحهم من الألف إلى الياء حتى يستفيدَ الآخرون من قَصصهم المعبِّرة.

٩. كتاب ومؤلف: هنالك الكثير من الكتاب والمؤلفين السودانيين لديهم كتبٌ قيمةٌ لكنها غير معروفة أو لم يلحظها أحد، سنتيح من خلال هذه الفاعلية لكل مؤلِّف أن يستعرِض كتابَه الذي قام بتأليفه معطياً الجمهور فكرةً وافيةً عنه ومن ثَمّ تبدأ أسئلة الحضور للمؤلّف حول مضمون الكتاب.

كذلك ستتيح هذه الفاعلية للكتاب الجدد أو الذين سيدشِّنون كتبا جديدة كي يعرضوها من خلالها.

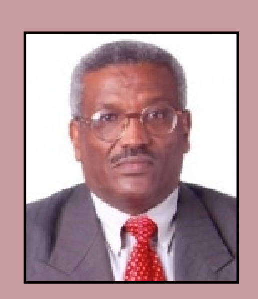
١٠. قضية للنقاش: هنالك الكثير من القضايا الاجتماعية والشبابية المَسكوتُ عنها أو التي لا تأخذ حظَّها في البحث والتداول؛ بسبب كثير من التحفّظات، من خلال هذه الفاعلية سنناقش كل الأمور الحياتية والاجتماعية والشبابية ومحاولة الغوص فيها وإيجاد حلول لها بواسطة متحدِّثين خبراءَ ومن أهل الاختصاص وسيفتح حولها النقاش على مصراعيه للحضور للإدلاء بآرائهم حول القضية موضوع النقاش.

١١. الأيام والأسابيع الثقافية: سيكون للمركز أيام وأسابيعُ ثقافية دورية لكل المؤسسات في الدولة وللجهات العامة والخاصة وللجامعات... الخ.

كما ستكون هنالك أيام ثقافية بالتعاون مع القنصليات والملحقيات الثقافية لعديد الدول حتى نعكس نشاطها وما تقدِّمه من خدمات وثقافة وفوائدَ أخرى عديدة للآخرين.

إضافة نبذةً عن مشاريع المركز المتفرِّدة:

- المكتبات الفرعية (الطفل بامدرمان – نموذج).
- المكتبات المدرسية، بالخرطوم وكافة اقاليم السودان.
- الشراكات الذكية مع الشعوب الأخرى عبر السفارات فى السودان.
- المركز الثقافي المتنقل.
- الشراكات الذكية مع الجهات المشابهة محلياً، اقليميا وعالميا (ذكر الأمثلة).



د. عبد القادر ورسمه غالب
المستشار القانوني
وأستاذ قوانين الأعمال والتجارة بالجامعة
الأمريكية بالبحرين

البنوك الشاملة ومستقبل الأعمال المصرفية

خلال سنوات الربع الأخير من القرن الماضي انبرى العديد من قادة العمل المصرفي والتجاريّ والصناعيّ وقدّموا العديد من الأفكار المصرفية التجارية ونادَوا بضرورة توسيع نشاط أعمال البنوك وزيادة رساميلها ومنحها كلّ السلطات والصلاحيات للقيام بكافة العمليات المصرفية والاستثمارية والتأمينية تحت سقف واحد وبترخيص واحد لممارسة كُلّ هذه النشاطات الاقتصادية التجارية الهامَّة. وفي خضّم هذا الانبراء والضغط لتنفيذه، تمّ عمل "لوبي" بل "لوبيات" قويّة ومتتالية ومُكثّفة وكبيرة وسط رجال السياسة والمال والتجارة والصناعة والتشريع.. . وغيرهم، خاصة وأنّ منح مثل هذه الصلاحيات الواسعة للبنوك بالضرورة يحتاجان إلى تبنّي سياسات بتشريعات جديدة لها قوّةُ النفاذ الفوريّ حتى تتحقق الفوائدُ المرجوة من تطبيق الأفكار المصرفية الجديدة. وبالفعل نجح "اللوبي" كثيرا في تحقيق تنفيذ هذه التوجهات الجديدة، وبالتالي تمّ العمل على تعديل القوانين والتشريعات اللازمة من أجل تمكين القطاع المصرفي من ابتكار كيانات مصرفية كبيرة وخلق ما يسمي ب "البنوك الشاملة" والتي تشمل في داخل سقفها ممارسةَ كل النشاطات المصرفية والاقتصادية والتجارية والتأمينية. ولقد تحقّق هذا المراد، بعد إصدار "قانون جرام ليتش بليلي لعام ١٩٩٩" في أمريكا والذي ألغى بعض أحكام "قانون جلاس ستيغال لعام ١٩٣٣".

و لقد ظهر النجاح التامُّ لهذه النظرة والتوجهات الجديدة؛ وذلك عند تطبيق الأحكام الجديدة الصادرة وفقا لقانون ١٩٩٩، وتحديدا عندما تمّ تأسيس "سيتي جروب" كأكبر مجموعة مصرفية في أمريكا؛ بل في العالم وذلك نظير اندماج مجموعَتي "سيتي بنك" مع "ترافيليرز جروب". ولقد تبع هذا الاندماج ادّى لقيام وحدات مصرفية عملاقة في أمريكا وأوربّا واليابان بعد اكتمال اندماج العديد من البنوك العالمية مع شركات التأمين وشركات الاستثمار... وهكذا و خلال فترة زمنية بسيطة واقعية قائمة بذاتها. ومن هذه التوجُّهات المصرفية الجديدة ظهرت "البنوك الشاملة" وهكذا وبسببٍ هذه التوجُّهات أصبح لدينا نظرة جديدة لمستقبلٍ جديدٍ لممارسة العمل المصرفيّ القويّ.

كانت القوانين المصرفية لا تسمح إطلاقا للبنوك التجارية بمباشرة أعمال التأمين، سواء من قريب أوبعيد، والقيام بأية عمليات استثمارية مالية لصالح العملاء أو أعمال الوساطة في أسواق المال والبورصات أو تغطيتها بالضمان... وكانت القوانين المصرفية تحظر هذه الممارسات وتمنعها تماما؛ بل تتمّ معاقبة البنوك التي تمارسها أو تقترب منها بأيّ شكل من الأشكال. ولكن تحقيقا للتوجهات الجديدة وتفاعلا مع النظرة الجديدة المتطلعة لتوسيع نطاق السلطات والممارسات المصرفية، تمّ إلغاءُ هذه القوانين المصرفية "المقيِّدة" وكذلك إلغاء كل ما صدر بمَوجب هذه القوانين من اللوائح والقرارات المصرفية المكبِّلة للعمل المصرفي، وهذا على حسب التصنيف والتعريف "الجديد" للمهنة المصرفية. ومن هذا الواقع الجديد، تمّ انتهاج ما يُعرَف بسياسة إلغاء كل القيود القانونية أو ال (دي ريقيوليشن) والتي تسعى جاهدةً لفتح الأبواب المغلقة أمام البنوك الشرهة للاندفاع الكامل لممارسة العمل المصرفي في كل الاتجاهات، والجري خلف كل ما يُرى من خلاله أو خلفه تحقيقُ جني الأرباح المالية؛ حتى ولو كانت قليلةً ومحفوفةً ببعض المخاطر.

و بدأ السباق في هذا المضمار الجديد على أشدّه وبدأت البنوك لاهثةً مسرعةً في ممارسة الأعمال المصرفية وأعمال التأمين والاستثمارات المالية تحت سقف واحد وبرخصة مصرفية واحدة. وصار العمل المصرفيّ يسير في كلّ الاتجاهات وفيما هو منظورٌ أو غيرُ منظور، وفيما هو مضمونٌ أو غيرُ مضمون، وفيما هو معروف أو غير معروف... وهكذا توسّعت وتمازجت وتداخلت الأعمالُ المصرفية لتعدد مساراتِها مما أدّى لزيادة المسئوليات

وتعدّد النشاطات وتشعُّبها. ولكن وكما نعلمُ من تجاربنا؛ فأن لكلّ فعل ردُّ فعل مُماثل أو معاكس ومن خلف هذه النشاطات الشاملة والمتعددة كان ردُّ الفعل ارتفاع وتيرة المخاطر المصرفية والمخاطر التشغيلية والمخاطر القانونية.... وغيره، وإضافة لهذا الاخفاق في تنفيذ بعض المهام.

و هذا الوضع المصرفيّ الجديد "الخطير" نتجت عنه مخاطر جمة ومتعددة ليس للبنوك فقط؛ وإنما لكل لصناعة المصرفية وأيضا للسلطات الإشرافية والرقابية التي جابهت أوضاعا جديدة صعبة وغير مألوفة لديها من قبل؛ لأنّ جُلّ اهتمامها كان ينحصر فقط في الممارسات المصرفية "التقليدية" البحتة. وبسبب هذا الوضع الجديد، انفرط العقدُ في بعض الحالات ووقع المحظور وفشلت بعض المشروعات في تحقيق المردود وفشل بعض العملاء في الوفاء مما أدّى إلى حدوث مشاكلَ قانونية ومصرفية كثيرة قادت بدورها لظهور العديد من حالات التعثّر القانونيّ ولظهور المنازعات والقضايا أمام المحاكم، وهذا بدوره حتما سيقود إلى صعوبات جمّة وخسائرَ كبيرة تتبعها الانهياراتُ كما حدث في العديد من الحالات بسبب النشاط في الاستثمارات المالية وخسائر المشتقات والعقود المستقبلية... ومتاهات صناعة التأمين واعادة التأمين.

و كردٍّ فعل أيضا للممارسات الجديدة تحت سقف "البنوك الشاملة" وكنتيجة طبيعية لهذه الممارسات، ظهر جليا فشلُ العديد من البنوك وسقطت المؤسساتُ المصرفية العملاقة تباعا وما حدث من انهيارات وإفلاس وتصدُّع للكثير من البنوك العالمية والأمريكية مثل "بنك جي بيً مورجانً" و"ليمّان برذورز"، وغيرهم من الأسماء الكبيرة في القطاع المصرفيّ الاقتصاديّ، ليس ببعيد عن البال خاصة وأن تلك الآثار السلبية لكُلّ ما حدث ما زالت قائمة وملموسة وهي حتى الآن تعَضُّ وتغرز أنيابَها في الحركة الاقتصادية والاستثمارية في كل بقاع العالم، وسيستمر هذا الوضع النَّشاز إلى أوقات طويلة لا نرى حدودَها في الأفق القريب.

و لهذا نلحَظُ الآن القلق وتململ الكثير من المصرفيين خوفا ممّا حدث وخوفا أكثر من المجهول أو مما قد يحدث في أيّ وقت. وبدأ الكثير من القلقين المتململين في البحث عن المخارج من هذه الورطة التي جعلت العديدَ من البنوك العملاقة في مَهبِّ الريح ولدرجة يصعب السيطرةُ عليها، أو أن السيطرة عليها قد ينجم منها عواقبُ خطيرة. ولكن هؤلاء المصرفيونَ، وكردٍّ فعل مباشر أيضا للانهيارات التي حدثت، يقولون لا بُدَّ من التدخل السريع وبكل السبل المتاحة التي تشمل العمليات الجراحيةَ الكبيرةَ السريعةَ وكذلك عمليات "الكي بالنار" لبعض البنوكَ العملاقة "الديناصورية" والعمل الجادُّ على تقسيمها وتجزئتها وتقزيمها قدرَ المستطاع، وللدرجة التي تمكّن من السيطرة عليها كلما كانت هناك ضرورةٌ لمنع انهيارها وسقوطها حتى لا تتكرر المآسيً والانهيارات ف "لا يُلدَغ المؤمنُ من جُحر مرّتين"...

من حكم الأقدار الرّبّانية نلحظ أنّ مَن كانوا خلفَ قيام البنوك الشاملة وتأسيس المؤسسات المالية العملاقة هم الآن مَن يصرخون وينادُون عاليا بالعودة للماضي وهم الآن مَن ينادُون بأعلى أصواتهم لوقف تجربة "البنوك الشاملة" وضرورة تجزئتها والعمل على تفريغ البنوك لممارسة العمل المصرفيّ التقليديّ فقط وكما كان سائدا من قبل. وهذا بالطبع يتطلّب تركَ ممارسة البنوك لكل النشاطات الإضافية الجديدة من تأمين واستثمارات مالية وخلافه. هذا رأيهم الصريح الآن، وكأنهم يقولون: أعطِ الخُبزَ لخبّازه وليعمل كُلٌّ في مجاله وليعُدَ أهل الصناعة المصرفية لصَنعتهم الأصلية التي يعلَمون أسرارها وكلَّ ما في سراديبها وأزقّتها وهم أصحاب هذه المهنة العتيقة وهم أهلها "وأهلُ مكّة أدرى بشعابها".

و هذه العودة للعمل المصرفي التقليدي، التي ينادي بها الكثيرون الآن بالرغم من الآراء المعاكسة، بالضرورة ستقلص مساحة عمل البنوك العملاقة وهذا بالتالي سيقود في نظرهم إلى تجويد العمل وإتقانه بسبب التخصص المهنيّ، وكل هذا بالطبع سيقلص مساحة المخاطر وما يأتي من خلفها من مصائب غير حميدة قد تقود إلى الخروج الكامل من العمل وإصدار شهادة الوفاة.

وفي جميع الأحوال فان البنوك العملاقة "البنوك الشاملة" ما زالت قائمة وموجودة بالرغم من مناداة البعض بالعودة إلى التقليدية عبر التجزئة وعمليات تقزيم "العملقة" لتحقيق مقولة "الصغيرُ أجملُ" ومفهوم أنّ~ في "الذرة" وهي أصغر شيء و(هي الأساس في كل شيء) يوجد التماسك وفيه توجد قوة متناهية يمكنها فَناء كل المعمورة وما فيها من حياة. من دون شك، هناك العديد من الايجابيات والسلبيات بالنسبة لكلٍّ من "البنوك الشاملة" أو "البنوك التقليدية" التخصصية؛ ولكن حتى يتم الوصول للصيغة المُثلى حول النوعية المصرفية الملائمة للبنوك في المستقبل المنظور، وفي أيّ شكل من أشكالها، فلا بُدَّ أولا من الحرص على توفير التشريعات المصرفيةً الضرورية والأيادي المتمرِّسة المتدرِّبة مع ضرورة توفير الضمانات القانونية لتنفيذ وتطبيق القوانين بالكفاءة المطلوبة والامتثال التامِّ لها مع توفر بدائل مراقبتها بالصورة المهنية السليمة...

و دعونا نتطلع ونتأمل أن تكون نظرتُنا لمستقبل المهنة المصرفية أفضلَ ونابعةً من الواقع المعاش، وفي الوقت نفسه، ممزوجة بالمهنية العالية التي تحقق المطلوب وفق الأُطر المهنية المتوفِّرة. وفي جميع الأحوال نقول: من الحكمة أن تتم الاستفادة من كُل تجاربنا السابقة عبر البنوك سواء التقليدية أو الشاملة، ومهما كان مردودُها سلبا أو إيجابا، نجاحا أو فشلا، والانسان الحكيمُ مَن يستفيد من التجارب لتحقيق الأفضل في المستقبل المنظور... ولنعمل من أجل توفير مهنة مصرفيةُ مُتجذِّرة وآمنة وسليمة، ومن هذا بالضرورة سيتم تطوير ودعمً النشاطات التجارية والاقتصاديةً والاستثمارية مما يقود لرخاء المجتمعات...

أساليب إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية -مقاربة نظرية-

الدكتور بشوندة رفيق والاستاذة سمرد نوال
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير بسيدي بلعباس- الجزائر

المقدمة :

أكد مصرفيون عالَميون أنّ الأزمة المالية دفعت بالبنوك المركزية إلى التفكير جدياً في زيادة رؤوس أموال البنوك لتفادى الأزمات الائتمانية التي تعرضت لها بعض البنوك خلال تلك الأزمة، مما أدى لإفلاسها وضياع أموال المودِعين لديها، ويرجع وجود هذه المخاطر إلى عدم كفاية رأس المال لامتصاص الخسائر التي يمكن أن تحدث، وبالتالي تأثير هذه الخسائر على المودعين والدائنِين، ولهذا تهتم البنوك المركزية دائما بكفاية رأس المال بالنسبة للمصارف، حيث يعتبر ضمانا لحقوق المودعِين والدائنِين.

الإشكالية: فيم تتمثل عملية إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية؟

أولا: مفهوم إدارة المخاطر البنكية

تعرف إدارة المخاطر بأنها "تلك العملية التي يتم من خلالها رصدُ المخاطر، وتحديدها، وقياسها، ومراقبتها، والرقابة عليه، وذلك بهدف ضمان فهم كامل لها والاطمئنان بأنها ضمن الحدود المقبولة، والإطار الموافق عليه من قِبل مجلس إدارة المصرف للمخاطر" (موسى عمر مبارك أبو محيميد، ص ١٩)، لهذا يجب أن تكون عملية إدارة المخاطر شاملةً ومتكاملة تغطّي كل الإدارات والأقسام التابعة للبنك حتى يكون هناك إدراك ووعي بهذه الإدارة، كما تعتمد على العناصر الرئيسة التالية: التعريف الدقيق للمخاطر التي تنطوي عليها أنشطة البنك، الحد من المخاطر بشكلٍ فعّال بناء على قياس دقيق وصحيح للمخاطر وتقييم للإجراءات والطرق والأدوات ومن خلال إطار سليم للمراقبة والمتابعة، بنية تنظيمية وبشرية وفنية مناسبة، وتهدف إدارة المخاطر بشكل رئيس إلى التأكد من استيفاء كافة المتطلبات القانونية وفي كل الأوقات، وحصر إجماليّ التعرض للمخاطر، بالإضافة إلى تحديد تركز المخاطر وتفاديه (الخطيب، ٢٠٠٥).

ثانيا : أهداف إدارة المخاطر البنكية

تتمثل أهداف إدارة المخاطر المالية فيما يلي (الراوي، ٢٠٠٩):

- المحافظة على الأصول الموجودة لحماية مصالح المستثمرين، المودِعين والدائنين.
- إحكام الرقابة والسيطرة على المخاطر في الأنشطة أو الأعمال التي ترتبط بالأوراق المالية والتسهيلات الائتمانية وغيرها من أدوات الاستثمار.
- تحديد العلاج النوعيّ لكل نوع من أنواع المخاطر وعلى جميع مستوياتها.
- العمل على الحدِّ من الخسائر وتقليلها إلى أدنى حدٍّ ممكنٍ وتأمينها من خلال الرقابة الفورية أو من خلال تحويلها إلى جهات خارجية.
- إعداد الدراسات قبل الخسائر أو بعدها وذلك بغرض منع أو تقليل الخسائر المحتملة، مع تحديد أية مخاطر يتعين السيطرة عليها واستخدام الأدوات التي تعود إلى دفع حدوثها، أو تكرار مثل هذه المخاطر.
- حماية الاستثمارات وذلك من خلال حماية قدرتها الدائمة على توليد الأرباح رغم أي خسائر عارضة.
- إن إدارة المخاطر والتخطيط لاستمرارية العمل هما عمليتان مربوطتان مع بعضهما البعض ولا يجوز فصلهما، حيث أن عملية إدارة المخاطر توفِّر الكثير من المدخلات لعملية التخطيط لاستمرارية العمل.
- تقوم إدارة المخاطر بوضع تقارير دورية بشأن حجم المخاطر التي يتعرض لها الاستثمار.

ثالثا : أساليب إدارة المخاطر في البنوك الإسلامية

تتبع البنوك الإسلامية كغيرها من البنوك الأخرى مجموعةً من الطرق والأساليب للتقليل من حدّة المخاطر التي يمكن أن تواجهها، وسوف نستعرض أهمَها والتي تُعتبر فعّالة في عملية إدارة المخاطر (العجلوني، ٢٠٠٨):

الإلزام بالوعد: الرأي الراجح بين الفقهاء هو جواز إلزامية الوعد؛ لأنه فيه مصلحة، وأن ذلك يعفي أطراف العملية التمويلية من الخسارة وإلحاق الضرر، ويزيد الثقة في المعاملات، ويجوز لدائرة إدارة المخاطر أن تطبِّق مسألة إلزامية الوعد في العقود المختلفة.

التصكيك وصناديق الاستثمار: والهدف منها مراعاة عدة أمور: من تقليل، وتوزيع مخاطر الاستثمار من خلال تعدد منافذ الاستثمار، بالإضافة إلى أن هذه الصناديق تؤدي إلى التخلُّص من التركز الشديد في التمويل قصيرِ الأجل المسيطر على أعمال المصارف الإسلامية.

تنويع وتوزيع الاستثمار: للتخفيف من حدة المخاطر، على البنوك الإسلامية القيام بتنويع محفظتها الاستثمارية وتوزيع استثماراتها على عدة قطاعات، عدة مناطق جغرافية وفئات مختلفة من الزبائن.

غرامات التأخير: أي تغريم المدين المماطل على الدفع بقدر تخلُّفه عن السَّداد في الأجل، وهي وسيلةُ ردع تمنع المماطلة ولا تقع في الربا المحرَّم.

تطوير وسائل تسيير ونقل الأخطارٍ كالتأمينات التكافلية (Mervyn.2005 K Lewis)، توريق حقوق ملكية الأسهم، اللجوء إلى عقود السلم والاستصناع،...).

تم الاتفاق على عدم شرعية التعامل بالمشتقات بشكلها الحالي ولكن المصارف أوجدت بدائل شرعية وهي (صالح، ٢٠٠٩):

ا- عقود الخطوتين: يقوم المصرف الإسلامي بشراء أصل مرابحةٍ وبيبع مرابحة يكون هناك عقدَي مرابحة وتكون هده العقود مفيدةً لعدة جوانب هي:

- ستكون مصدرا للأموال
- تحسين الإيرادات وبالتالي القدرة التنافسية للمصارف الإسلامية
- تحسين السُّيولة لدعم الاستقرار وسيضمن استرداد الأموال بطريقة مقبولة وشفَّافة
- تنطبق هذه العقود على المرابحة والاستصناع والسلَم.

ب- عقود المعدل المتغير: يستخدم من أجل تفادي مخاطر عقود السعر الثابت طويل الأجل عقود الإجارة المتغيرة

ج – بعض المقايضات المقبولة في الشريعة الإسلامية مثل شراء سلعة مطلوبة للمصرف حالا مقابل ديونٍ للمصرف على جهة أخرى.

د-عقود بيع التوريد مع خيار الشرط: عندما يتفق الطرفان على العقد الذي تحدد فيه الكمية والسعر، ولكن قد تحدث تغيّرات في سعر السلعة عند تنفيذ العقد فإذا ارتفع السعر سيخسر البائع وأما إذا انخفض السعر سيخسر المشتري ولذلك فإنّ خيار الشرط الذي يكون في العقد سيوفِّر العدل للطرفين ويقلِّل من المخاطرة التي تُجابه الطرفين؛ ولذلك يمكنهما تحديد الحدود الدنيا والعليا لتقلُّبات الأسعار التي يرضى بها الطرفان وما بعدها يمكن أن يتفقا على التراجع على تنفيذ العقد.

ه – العقود الموازية: ينم استخدام هذه الأداة في أنواع مختلفة مثل بيع أصل بعقد مرابحة لمدة ستة أشهر أو سنة يمكن تغطيته بشراء سَلَم بنفس المدة.

و- بيع العُربون:يتم العربون في سَداد جزء من الثمن مع خيار فسخ العقد وترك العربون كجزاء ماليٍّ وقد أصبحت معروفة في الأسواق المالية الإسلامية بصناديق الأصول المغطاة.

ز- التحصين: يمكن أن يحتمي المصرف من تقلبات أسعار الصرف بالحصول على مبلغ من المال في وديعة استثمارية بنظام المشاركة في الرِّبح والخسارة لمدة مُعّيَّنة ويقوم بالمقابل بشراء عملة أجنبية أخرى بالسعر الحاضر ويحتفظ بهذا المبلغ المشتري في حساب استثماريّ من العملة الأجنبية بنفس المدة وعند انقضاء المدة سيحين اجل الوديعَتَين ويشارك المصرِف المودعِين لديه عائدات الوديعة الاستثمارية بالعملة الأجنبية؛ وبهذا يمكن المصرف أن يغطيَّ مَخاطرة سعر الصرف لنفس المدة.

الخاتمة:

من الواضح أنّ هناك نقصا كبيرا في أدوات إدارة المخاطر بالصناعة المالية الإسلامية، وفي ظل عولمة أسواق المال وزيادة حجم المخاطر وحدّتها وسرعة انتقالها، فإنّ ضرورة إيجاد منهج إسلاميٍّ لإدارة المخاطر تبدو جليةً، وقد تم إبراز مختلف الجوانِب المتعلِّقة المخاطرة وطرق وأساليب قياسها وإدارتها، فضلا عن عرض أحد مداخل تطوير الأدوات المالية الإسلامية لإدارة المخاطر، وهو مدخَل الهندسة المالية الإسلامية.

قائمة المراجع:

١. موسى عمر مبارك أبو محيميد، "مخاطر صيغ التموبل الاسلامي وعلاقتها بمعيار كفاية رأس المال للمصارف الإسلامية من خلال معيار بازل٢"، مرجع سابق، ص١٩.
٢. سمير الخطيب،"قياس وإدارة المخاطر بالبنوك"، منشأة المعارف، الإسكندرية،سنة ٢٠٠٥، ص١٩-٢٠.
٣. خالد وهيب الراوي: "إدارة المخاطر المالية"، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، ٢٠٠٩، ص ١٢.
٤. حمد محمود العجلوني، البنوك الاسلامية احكامها ومبادئها وتطبيقاتها المصرفية، دار المسيرة، الاردن، الطبعة الأولى ٢٠٠٨، ص ٤٤٣-٤٤٤.
5. Mervyn K. Lewis."Wealth Creation through Takaful (Islamic Insurance)". Islamic Perspectives on Wealth Creation. Edinburgh University Press. 2005.
٦. مفتاح صالح:" إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية"، المؤتمر العلمي الدولي، جامعة فرحات عباس، سطيف، سنة ٢٠٠٩، ص ١٤-١٦.



Dr. Hakimah Yaacob
Researcher at International
Shariah Research Academy-ISRA



Ibraheem Musa Tijani
Research Officer, International
Shariah Research Academy, ISRA

Global Regulatory Reforms and their impact on the Islamic Banking Industry

Introduction

Research from KPMG (2014) indicates that the overall regulatory pressure index is slightly higher in 2014 than the previous years. The continuing emergence of new regulatory initiatives, such as leverage, structural separation, localised supervision and capital requirement gives new wave to regulatory reforms. In 2011, the global pressure index was 33.7, which then increased to 36.7 in 2013 and up to 37.3 in 2014 (KPMG, 2014). These regulatory reforms have made some impact on global financial sector, which also includes the Islamic banking sector. The aim of some of these regulatory policy reforms is to emphasise on granting protection to customers.

Markets in Financial Instruments Directive (MiFID 2), which was introduced in Europe, comes at a time when there is fundamental changes sweeping the financial services industry. The failure of Lehman Brothers in 2008, and the financial crisis that ensued, has highlighted some of the shortcomings in financial markets that needed to be addressed. Hence, the aim of MiFID 2 is to reduce systemic risk and strengthen financial stability by ensuring maximum transparency in markets and ensure robust levels of protection for investors.

The United States of America introduced the Dodd Frank Act, which was passed by US Congress in 2010, that led to the establishment of the Consumer Financial Protection Bureau (CFPB or Bureau) as an independent agency within the Board of Governors of the Federal Reserve System. The Bureau regulates the offering and provision of the consumer financial products and services under federal consumer financial laws. Among the duties entrusted to the Bureau is to ensure that the federal consumer financial laws are enforced consistently, hence, providing consumers access to markets for financial products, and also ensuring that these markets are fair, transparent and competitive. The Bureau has the authority to administer, enforce, and otherwise implement federal consumer financial laws, which includes the power to create rules, issue orders, and issue guidance when necessary. The Financial Stability Oversight Council (FSOC) has the power to set aside any of the Bureau's regulations if the FSOC decides that such regulation could jeopardize the safety and soundness of the banking system, or the stability of the financial system of the United States of America (Wex Legal Dictionary and Encyclopedia). The Volcker Rule, which was added under the Act, prohibits a banking entity from engaging in proprietary trading, similar to the Glass-Steagall Act. Proprietary trading is defined as "engaging as a principal for the trading account of the banking entity or nonbank financial company supervised by the Board in any transaction to purchase or sell, or otherwise acquire or dispose of, any security, any derivative, any contract of sale of a commodity for future delivery, any option on any such security, derivative, or contract, or any other security or financial instrument that the appropriate Federal banking agencies, the Securities and Exchange Commission, and the Commodity Futures Trading Commission may, by rule as provided in subsection (b)(2), determine" (U.S. Code). Thus, compliance with the Rule by a banking entity depends on whether the account for which the trade is placed satisfies

within the definition of "trading account" or whether the trade involves a "financial instrument".

The Swiss Financial Services Act (FFSA) sets new standards for customer protection in financial services in Switzerland. On 27th June 2014, the Swiss Federal Council launched the consultation on the Federal Financial Services Act (FFSA), expected to come in force in 2017. The Financial Conduct Authority in the United Kingdom, also drafted the "Treating Customers Fairly" (TCF) Program to better serve the need and interest of customers for fair treatment. These, and many other, newly drafted laws focus on strengthening customer's protection. Hence, these rules are drafted to govern the relationship between financial intermediaries and their clients while taking into consideration the complexity and pre-existing knowledge that consumers have when buying financial products. However, would these changes have much effect on the Islamic banking industry?

Impact on Islamic Banking

These changes are relevant to Islamic banking, being that it involves in a lot of transaction where the bank acts as a principal, such as in Commodity murabahah transactions, murabahah transactions, and other Islamic exchange transactions. However, Islamic banking could be categorized as an exception to the Volcker Rule, since the Rule does not apply to certain types of trading activities that do not involve short-term trading; for example trade pursuant to repurchase, reverse repurchase agreements or any trade in which the banking entity lends or borrows securities temporarily under an agreement pursuant to which the lender retains the economic interest in the securities, and has the right to recall the loaned securities. The Volcker Rule applies to the US operations of foreign banks, but the proposed regulations would extend its reach far beyond the shores of the US, hence, applying the Rule to the global activities of foreign banks, even banks with small branches in the US.

Notwithstanding, it appears that the proposed regulations would require trading desks in foreign countries to report detailed information about their activities directly to the US regulators, therefore, completely bypassing their local regulators. Moreover, the Volcker rule by statute exempts trading in obligations of the US government – yet, there is no parallel exemption for trading in foreign sovereign bonds. The failure of such regulatory to provide exemption clauses for certain types of trades has attracted considerable and justifiable concern from foreign governments and their respected central bank authorities, which might also receive similar criticism from Islamic financial institutions. These reforms might be contrary to the established Islamic Finance regulatory framework that is already formed in certain Muslim countries. This paper will on give a brief overlook at three main Muslim countries, namely Malaysia, Indonesia, Nigeria, with an Islamic Finance regulatory framework.

Malaysia Islamic Finance Regulatory Framework

Malaysia has introduced the Islamic Financial Services Act (IFSA) 2013 and the Financial Services Act (FSA) 2013 to cater to both the Islamic and conventional finance industry. Interestingly, IFSA 2013 makes breach of Shariah tantamount to breach of law. IFSA introduces a new scheme of Financial Ombudsman scheme which will be subscribed to by all members. As of to date, there are no terms of reference or standard issued on how the scheme should be operated as part of the alternative dispute resolution (ADR) complement to the court system. The establishment of an Ombudsman scheme or institution is not a new phenomenon. There are currently few ombudsman schemes globally, such as those covering financial services sectors, e.g. the Italian Banking Ombudsman scheme, the German Insurance Ombudsman, the French Ombudsman of the Authority of Financial Markets, the UK Financial Ombudsman Service, the Consumer Complaints Manager of the Malta Financial Services Authority and the Dutch Financial Services Complaints Institute or those handle consumer complaints in general, e.g. the Swedish National Board for Consumer Complaints and the Lithuanian State Consumer Protection Authority.

Indonesia Islamic Finance Regulatory Framework

After numerous debates for an Islamic financial institutional framework, Indonesia introduced Law 21/2008, which was enacted in 2008. Ever since that the Indonesian Islamic Scholars Council (MUI) has been responsible to supervise the aspects of Shariah compliance. MUI is a non-governmental organization that has been mandated by the Indonesian government with the aspect of Islamic religion through the provision of Law No. 21/2008 on Shariah Banking. This new and revised law consist of 13 chapters and 70 sections. Section 1(7) of the Act defines "Shariah bank" as the bank that implements their banking business in accordance with Shariah. However, the full extent to how these global regulatory reforms might affect the Indonesian Islamic banking industry has yet to emerge. As of September 2014, there were

11 full-fledged Islamic banks and 23 Islamic business units in Indonesia with combined assets of 244 trillion rupiah ($20.1 billion), representing a 7.2 percent growth year-on-year (Reuters). Hence, any drastic change in the global market might have an effect on the newly emerging Islamic market.

Nigeria Islamic Finance Regulatory Framework

In Nigeria, The Central Bank of Nigeria Act (CBN) 2007 was enacted by the National Assembly of the Federal Republic of Nigeria. This new Act which came into enforcement on 25th of May 2007 repealed the Central Bank of Nigeria Act 1991. By the power given under section 33(b), the Central Bank issued Guidelines on Shariah governance for non-interest financial institutions in Nigeria. This guideline has given a clear mandate for the establishment of Shariah Advisory Council. Consequently, all non-interest banks and other financial institutions under the purview of the Central Bank of Nigeria (CBN), herein designated as Non-Interest Financial Institutions (NIFIs) in Nigeria are required to establish a Shariah advisory body as part of their governance structure to be known as "Shariah Advisory Committee" (SAC). In recognition of the foregoing, the CBN has developed the following guidelines for the appointment, duties and responsibilities of the Shariah advisory committees of NIFIs. Hence, to effectively play its role, the SAC shall operate as an independent body, with the principles of competence, confidentiality and consistency properly enshrined in its operations. It is expected that an independent SAC will command public confidence, thereby promoting the growth and development of the industry. The objectives of the guidelines are as follows:

i. To set rules, regulations and procedures in the establishment of a Shariah Advisory Committee of a NIFI;

ii.to define the role, scope of duties and responsibilities of the Committee and its members;

iii. to outline the functions relating to Shariah review and audit processes; and

iv.to define the relationship and working arrangement between the Committee and CBN Shariah Council (CSC).

An offence or breach of the rules or guidelines issued by CBN is punishable on conviction by imprisonment not exceeding three years or with a fine not exceeding N10,000,000 (est. USD56,000) or both for every false information. Also the offender could be imprisoned or given a fine not exceeding N2,000,000 (est. USD12,000) for failure to comply with the requirements of the Bank. Both Acts establishes Financial Ombudsman Scheme for handling dispute in conventional as well as Islamic finance.

Conclusion

These global reforms, although meant to better suit the protection of customers under the investor protection law, consumer laws and other banking regulations, however, such changes will affect the way banks operate, including Islamic banks. Being that although these changes are not meant directly toward Islamic banks per se, but the inter-connection between banks globally would require some changes in various banking laws to ensure universality among institutions. The new policies will require banks to reconsider the current practices to ensure that they comply with the proposed requirements. In particular, changes to the way in which banks may provide transparent investment advice, advice investors and report breaches. The main concern in these regulatory changes is the manner in which a bank may conduct business. By prohibiting proprietary trading, which might be possible for conventional banks that generate profit from mere lending based on interest; this will be unrealistic for Islamic banks that function on the basis of mutual trade.

كتاب الميزة التنافسية (مدخل سلوك المستهلك)
لمؤلفه الدكتور طارق قندوز



إلى أي مدى يمكن أن تسهم دراسات وأبحاث سلوك المستهلك كرافد استراتيجي للمقاربة التسويقية، في اكتساب وحيازة شركات الأعمال المعاصرة للميزة التنافسية، والمحافظة عليها، وتنميتها بشكل مستديم؟

يعزو الباحث فائدة الكتاب العلمية في مسألة يمكن التأشير عليها، كونه يشتمل على إسهام علميّ في بناء إطارٍ نظري منسجم ومتفاعل بين متغيرين محوريين، الميزة التنافسية من ناحية، والتوجه بالمستهلك من جهة أخرى، فهذا الأخير يعتبر بمثابة المِحك الحقيقي الذي يحدد دالة معادلة النجاح التنافسي. وفي سياق متصل، تتجسد أهم قيمة مضافة في هذا البحث، أن الدراسة تبرز الأهمية القصوى لإيجاد تمفصل بين أبعاد الميزة التنافسية وميكانيزمات التوجه بالمستهلك، في ظل المعطيات التنافسية الجديدة، والتوجهات الإدارية الحديثة.

وقد توخى الباحث من خلال هذا الكتاب السعي الحثيث إلى بلوغ سلسلة من المرامي والغايات والأهداف، يمكن إيرادها بإيجاز في السطور التالية:

- إلقاء الضوء على أهم التحولات الجذرية، والتطورات العميقة التي حدثت في البيئة التنافسية للألفية الثالثة، ومدى تأثيرات وانعكاسات تلك التغيرات على قواعد اللعبة التنافسية، لاسيما فيما يخص قدرة الشركات على تحقيق الميزة التنافسية المتواصلة، في خضم التحديات الراهنة؛

- إبراز الدور الحاسم للتوجه بالمستهلك (القيمة، الرضا، الولاء) كأساس لتحقيق الميزة التنافسية، وذلك عن طريق طرح فكرة تقييم الميز التنافسية من منظار اتجاهات المستهلكين، فالمتأمل في الواقع هو تفوق بعض الشركات على البعض الأخر، حيث أصبح من الحتم اللازم القيام بذلك في غضون اشتداد حدة التباري التنافسي؛
- محاولة شد الانتباه إلى مدى أهمية توظيف النماذج السلوكية الكمية في تقييم الأداء التنافسي؛ حيث يتفتق عن ذلك الكشف عن نقاط القوة وأسباب التفوق والتعرف عن مكامن الضعف والخلل للشركات مقارنة بالمنافسين في السوق المستهدف؛
- تبيان أهمية القيام بدراسة الاتجاهات الكمية لسلوك المستهلك، في اتخاذ القرارات الصائبة والناجعة، باعتبار أن المستهلك يمثل حجر الزاوية وبؤرة التركيز بالنسبة للشركات؛
- إظهار مدى إسهام مقاربات التميز التنافسي، في بناء أسس ومرتكزات التوجه بانتظاراته وتفضيلاته.

ملخص الباب الأول

× إن الظفر بالميزة التنافسية المستدامة هدف صعب المنال في غضون التحديات البيئية المتزايدة، والتحولات الإدارية المتصاعدة التي تتسم بالديناميكية والتشابك على غرار الاتجاه المتسارع نحو العولمة وتحرير التجارة الخارجية ونمو تدفق الاستثمارات الدولية، علاوة عن الدور الاحتكاري للشركات المتعددة الجنسيات، وهيمنة التكتلات الاقتصادية الإقليمية، والتحالفات الاستراتيجية. إضافة إلى الانتشار المذهل لاستعمالات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، وبزوغ مفاهيم الاقتصاد الرقمي والتجارة الالكترونية. فضلا عن قيود المسؤولية الاجتماعية الملقاة على عاتق الشركات، مع تنامي دور حركات حماية المستهلك وجمعيات حماية البيئة في إطار مسمى التنمية المستدامة، وإلزام الشركات على العمل بالمواصفات والمقاييس العالمية للجودة، فكل هذا الزخم من التغيرات والمتغيرات أفضى إلى تغير قواعد اللعبة التنافسية لشركة القرن الحادي والعشرين جعلت معادلة نجاحها في خوض غمار ومعترك المنافسة على المحك، إذا لم تتأقلم مع هذه الإفرازات والضغوط من خلال تبني المفاهيم والممارسات الحديثة في الفكر التسويقي.

× تعرف الميزة التنافسية من منظور سلوكي ((عنصر تفوق أو قيمة تتمتع بها الشركة تسلمها بطريقة أفضل وكيفية أحسن، تؤثر على سلوك المستهلكينَ الحاليين والمرتقبين، تشبع حاجاتهم وتلبي رغباتهم وتستجيب لتوقعاتهمً وترضي متطلباتهم، وتجعلها في وضعية سوقية متفرِّدة قياسا بالمنافسين، يصعب عليهم تقليدها أو محاكاتها، فهي الهدف الاستراتيجي المحوري المعتمد على السبق التنافسي، يقدم للشركة فرصة جوهرية لتحقيق ربحية متواصلة يجعلها في مركز قوي في القطاع الذي تنشط به)).

× إن الميزة التنافسية الدائمة مسألة نسبية ليس على إطلاقها أي ليست في كل الحالات مضمون؛ لأن خاصية الديمومة المزمع إنشاؤها والاحتفاظ بها وتطويرها مرهون بـ:

١. قدرة الشركة على التسلح بعدة أنواع من المزايا التنافسية، أي تنويع مصادر امتلاكها؛ فهي لم تعد تقتصر فقط على جانبَي التكلفة الأقل والتميز بالجود؛ بل أيضا على أبعاد أخرى على غرار: الإبداع، المرونة، الوقت، المعرفة، الكفاءة، التكنولوجيا، المعلومة. مع ضمان القدرة على استمرار فعّالية هذه الميزة بمرور الزمن.

٢. مدى نجاعة التشخيص الاستراتيجي للمحيط الداخلي (نقاط القوة والضعف: وتعتبر الكفاءات المحورية من أهم الموارد الاستراتيجية لتحقيق التميز)، علاوة عن التشخيص الاستراتيجي للمحيط الخارجي (الفرص والتهديدات: وجود منظومة للترصد بالمتابعة الدائمة للبيئة الكلية والجزئية).

٣. مدى قدرة الشركة على صياغة استراتيجية تنافسية مرنة للتصدي والمواجهة في ضوء تحليل مقاربتي الموارد الاستراتيجية والكفاءات المحورية، وتأخذ في عين الاعتبار العوامل الهيكلية، كما تأخذ في الحسبان الأهداف المرسومة (تدعيم المركز الربحي، تحسين الموقف التنافسي، توسيع الحصة السوقية،. .. إلخ)، كما أن ديمومة الميزة التنافسية متعلقة بالقيود التي يواجهها المنافسون على خياراتهم وتصرفاتهم الاستراتيجية.

ملخص الباب الثاني

- إن دراسة وتحليل العوامل المؤثرة في السلوك الاستهلاكي، وفهم سيرورة القرار الشرائي عملية في منتهى الأهمية، وضرورة مُلِّحة تحتمها الرهانات التنافسية أين يتبوأ المستهلك قمَّة الهرم ضمن أولويات واهتمامات إدارة الشركة التي تبحث عن التميز؛ فالمستهلك هو اللبنة الأساس وحِجر الزاوية وقلب النشاط والدعامة الحاسمة ومحور الارتكاز لجهود وفعّاليات الشركة. وفي هذا السياق، أصبحت دراسات سلوك المستهلك تستخدم بكثافة البحوث الكمية، حيث يسهم توظيف النماذج الكمية في إيجاد أنجع السبل وأفضل الصيغ الممهدة لنجاح عمليات ومُخرَجات الشركة في سوق المنافسة من خلال الدعم المعلوماتيّ المتأتي من المنبع الأصل.

- لقد أصبح انتهاج شركات الأعمال لآليّة التوجه بالمستهلك في أتون ظروف المنافسة المحتدمة، وتعدد البدائل والخيارات المتوفرة أمام المجاميع الاستهلاكية، بوابة لتعزيز الجدارة التنافسية ومفتاح للنجاح السوقي وتحقيق أهداف الربحية، النمو والبقاء. فمقاربة التوجه بالمستهلك فضاء حيوي وحقل خِصب لصناعة الامتياز التنافسيّ؛ حيث تنادي بضرورة التقرب والعناية بالعميل وإدخال صوته للشركة، واعتباره أهم الأصول وأثمن الموارد المتاحة، وتنطلق دالة التوجه بالمستهلك من التفكير الجدي حول الميكانيزمات التي تعظِّم القيمة المسلمة للمستهلك بما يرفع من منسوب الإشباع لديه، الأمر الذي يعبِّد الطريق لتحقيق الرضا التام وتعميق مستواه حيث أن تقييم مدى رضا العملاء عن أداء الشركة ومنتجاتها هو الفيصل في الحُكم على نجاعة الإدارة، وهو بدوره يمهِّد لبناء ولاء قوي متولِّد من الشعور الإيجابيّ؛ حيث يجب اعتبار مسألة الولاء من القضايا الساخنة في أجندة الإدارة وبلورتها في برامج مسطرة. وفي هذا الصدد، تهدف إدارة العلاقة مع العميل إلى إقامة علاقات تفاعلية مستمرة طويلة الأجل وتحقيق الاستجابة الفورية لانتظارات العملاء، وتفعيل أمثل الأدوات وأفضل الوسائل لتحقيق أجود خدمة.

- تسهم مقاربات إدارة التميز التنافسيّ بكل روافدها في التزامها بتوثيق الروابط وتمتين الأواصر وتجسير الوشائج مع العميل باعتباره نقطة البداية والنهاية، وقدرة الشركة على بلوغ هذا المرام مرتبطة بمدى وجود تمفصلِ وانسجام مكونات ومداخل الأفضليّة التنافسيّة، حيث تشتغل كمنظومة متناغمة ومتكاملة تتغلغل في الحاجات الكامنة غير المشبعة لدى العميل.

إلى أبنائنا المعلمين الأحرار ١

للشيخ العلامة محمد البشير الإبراهيمي

أيها الأبناء البررة!

وصفناكم – في العدد الخاص بالمدارس – بما أنتم أهله، وذكرناكم – ذكركم الله في الملأ الأعلى – بالخير والجميل، وأرسلنا إليكم تلك التحية الأبوية الخالصة صادرةً عن قلب يُكنُّ لكم الحب والتقدير والشفقة، راجين أن يكون رجعُ التحية منكم واجباً يُؤَدّى على أكمل وجوهه، وعملاً يُحَقَّق على أكمل حالاته، وغاية توصَل بأسبابها من أقرب الطرق، وبأنفع الوسائل، لا كلاماً يذهب مع الريح، ولا قشوراً من الأعمال تضيِّع الوقت، وتُبعد الغاية، ولا أنيناً من الشكوى والتسخط يذهب بالصبر ويوهن العزيمة وهما حلية الأبطال.

ها أنتم هؤلاء تبوأتم من مدارسكم ميادين جهاد؛ فاحرصوا على أن يكون كل واحد منكم بطل ميدان وها أنتم هؤلاء خلفتم مرابطة الثغور من سلفكم الذين حموا الدين والدنيا، ووقفوا أنفسهم لإحدى خطّتين: الدفاع المجيد، أو موت الشهيد؛ فاحذروا أن تؤتى أمتكم من ثغرة يقوم على حراستها واحد منكم، فيجلب العار والهزيمة لجميعكم، واعلموا أنكم عاملون، فمسؤولون عن أعمالكم، فمجزيُّون عنها من الله ومن الأمة ومن التاريخ ومن الجيل الذي تقومون على تربيته كيلاً بكيل، ووزناً بوزن.

إننا – يا أبنائي – كنا أوَّل من نام، وآخر من استيقظ؛ فمن الحزم أن لا نقطع الوقت في العتاب والملام، والحرب بالكلام؛ فإن ذلك إطالة للمرض، وزيادة في البلاء على المريض.

ومن الحزم أن نتحاسب على الدقائق، إذا تحاسب غيرنا على الساعات، وعلى الأيام إذا تحاسب غيرنا على الأعوام.

إنَّ وراءنا من الزمن سائقاً عنيفاً، وإنَّ معنا من العصر وروحه زاجراً مخيفاً، وإنَّ أمامنا سبلاً وعرة، وصراطاً أدقَّ من الشعرة، وإنَّ عن أيماننا وعن شمائلنا عوائقَ من الدهر، ومعوِّقين من البشر، وإنَّ في طيِّ الغيوب من القدر المحجوب بوائقَ في أكمامها لم تفتق، وإنْ أدري أقريب أم بعيد ما أوعد الله الظالمين، ولكنني أدري أن العاقبة للمتقين، وأننا لا نغلب العوائق، ولا نتقي البوائق إلا بإيماننا بالله، ثم بديننا، ثم بلغتنا، ثم بأنفسنا ثم بالحق الذي جعله الله ميزاناً للكون، وقيوماً على الكائنات، ترجع إليه صاغرة، وتقف عنده داخرة.

إن التقصير في الواجب يعدّ جريمة من جميع الناس، ولكنه في حقنا يضاعف مرتين، فيعدّ جريمتين؛ لأن المقصر من غيرنا لا يَعْدَمُ جابراً أو عاذراً؛ فقد يغطي على تقصيره عمل قومه أو حكومته، وقد يقوم له بالعذر حاله الجاري على كمال مقنع.

أما نحن فحالنا حال اليتيم الضائع الجائع، إذا لم يسْعَ لنفسه مات؛ فإذا قصرنا في العمل لأنفسنا ولما ينفع أمتنا ويرفعها؛ فمن ذا يعمل لها؟ الحكومة؟ وقد رأينا من معاملتها لنا أنها تمنع الماعون، وتداوي الحمى بالطاعون، وتبارز الإسلام بالمنكرات، وتجاهر العربية بالعدوان؛ فمن ضل منا – مع هذا – فقد ضل على علم، ومن هلك فإنما هلك عن بينة.

وإن لِما يبوء به المقصرون من الندامة لمرارةً تجتمع في العقبى مع الخسارة، فيكون منها حال من الحسرة يحلو معه بخع النفوس، وإتلاف المهج.

وتلك هي الحالة التي نعيذ أنفسنا ونعيذكم بالله من تسبيب أسبابها، وتقريب وسائلها؛ وقد نهى ديننا الإسلام عن التقصير في الواجبات، ونعى التفريط في الحقوق، وبيّن آثاره وعواقبه، وحض على الأعمال في مواقيتها، وقبح الكسل والتواكل والإضاعة، فشرع لنا بذلك كله من شرائع الحزم والقوة وضبط الوقت والنفس ما لم يشرعه قانون، ولم تأت به عقلية؛ وما أخذنا بذلك إلا ليأخذ بحُجَزنا عن التهور في الكسل والبطالة، ويقينا تجرع مرارة الندم، وحرارة الحسرة.

قصر آباؤنا وأجدادنا في واجبات اقتضاها زمانهم، وفرطوا في حقوق تقاضاها منهم مكانهم بعد ما لاحت لهم النذر، وقامت عليهم الحجج، ودمغتهم البينات، فغالطوا في الحقائق، وكذبوا بالنذر، وموهوا بالزيف، وغشّوا أنفسهم بالأماني والأحلام، وغشونا بالضلالات والأوهام، حتى مات من استيقظت شواعرُه منهم بحسرات الندم، ومات الغافلون منهم كما يموت الغُفّل

من النِّعم، فلا حسرةُ أولئك أجدَت علينا شيئاً، ولا غفلةُ هؤلاء أفادتنا نقيراً، وإنما أضاف تفريطهم المخجل واجباتهم إلى واجباتنا، فأصبحت حملاً ثقيلاً، هو هذا الذي ننوء به وينوء بنا، هو هذه الأعباء المركومة التي نحاول النهوض بها، فيقيمنا الإيمان والأمل، وتُقعدُنا الكثرةُ والثقل.

وإن من الظلم تكليفَ جيل بواجبات أجيال، وإن من الجَور أن يحمل القرن الأخير أوزار القرون الماضية.

ولو أنهم ـــ سامحهم الله ـــ قاموا بواجباتهم أو ببعضها، لخففوا عنا الكثير، وهوّنوا علينا العسير، كما خففنا نحن وهوّنا على الجيل الآتي، ولو أنهم غرسوا الشجرة لقرّبوا منا جني الثمرة.

هذه هي حالتنا ـــ يا أبنائي ـــ نهدم ونرفع الأنقاض، ونبني ونعمر في آن واحد، ونؤدّي فريضة الوقت، ونقضي الفوائت على غيرنا في آن واحد، ثم نؤدّي الكفارات على ذنوب لم نجترحها.

كل ذلك مع محاربة من الجار، ومشاغبة من الشريك في الدار، ومع وَشَل من المال لا يتمّ به العمل، ومثبطات من سوء الحال يتضاءل معها ـــ لولا الإيمان ـــ الأمل.

وإنها لحالة لا يثبت معها إلا المؤمنون الصابرون الصادقون المخلصون المحتسبون، المؤيَّدون بروح من الله، ونحن وأنتم كل ذلك إن شاء الله.

ها أنتم هؤلاء تربعتم من مدارسكم عروش ممالك؛ رعاياها أبناء الأمة وأفلاذ أكبادها؛ تديرون نفوسهم على الدين وحقائقه، وألسنتهم على اللسان العربي ودقائقه، وتسكبون في آذانهم نغمات العربية، وفي أذهانهم سر العربية، وتدبرون أرواحهم بالفضيلة والخلق المتين، وتروضونهم على الاستعداد للحياة الشريفة بعد أن تجتثوا من نفوسهم بقايا آثار المنزل الجاهل، والأب الغافل، وتقودونهم بزمام التربية إلى مواقع العبر من تاريخهم، ومواطن القدوة الصالحة من سلفهم، ومنابت العز والمجد من مآثر أجدادهم الأولين؛ فقفوا عند هذه الحدود، واجعلوها مقدّمة على البرنامج الآلي في العمل والاعتبار، وفي السبر والاختبار؛ واحرصوا كل الحرص على أن تكون التربية قبل التعليم، واجعلوا الحقيقة الآتية نصب أعينكم، واجعلوها حادِيَكم في تربية هذا الجيل الصغير، وهاديكم في تكوينه، وهي: أن هذا الجيل الذي أنتم منه لم يؤتَ في خيبته في الحياة من نقص في العلم، وإنما خاب أكثر ما خاب من نقص في الأخلاق، فمنها كانت الخيبة، ومنها كان الإخفاق.

ثم احرصوا على أن يكون ما تلقونه لتلامذتكم من الأقوال، منطبقاً على ما يرونه ويشهدونه منكم من الأعمال؛ فإن الناشئَ الصغير مرهف الحس، طُلَعَة إلى مثل هذه الدقائق التي تغفلون عنها، ولا ينالها اهتمامكم، وإنه قويُّ الإدراك للمعايب والكمالات؛ فإذا زينتم له الصدق فكونوا صادقين، وإذا حسنتم له الصبر، فكونوا من الصابرين.

واعلموا أن كل نقش تنقشونه في نفوس تلامذتكم من غير أن يكون منقوشاً في نفوسكم فهو زائل، وأن كل صبغ تنفضونه على أرواحهم من قبل أن يكون متغلغلاً في أرواحكم فهو ـــ لا محالة ـــ ناصل حائل، وأن كل سحر تنفثونه؛ لاستنزالهم غير الصدق فهو باطل.

ألا إن رأس مال التلميذ هو ما يأخذه عنكم من الأخلاق الصالحة بالقدوة، وأما ما يأخذه عنكم بالتلقين من العلم والمعرفة فهو ربح وفائدة.

أوصيكم بتقوى الله فهي العدّة في الشدائد، والعون في الملمات، وهي مهبط الروح والطمأنينة، وهي متنزل الصبر والسكينة، وهي مبعث القوة واليقين، وهي معراج السمو إلى السماء، وهي التي تثبت الأقدام في المزالق، وتربط على القلوب في الفتن.

وأوصيكم بالرفق والأناة في أموركم كلها، وبخفض الجناح للناس كلهم، وباتقاء مواطن الشبه، واجتناب مصارع الفضيلة، وما أكثرها في وطنكم هذا، وبإجرار الألسنة عن مراتع الغيبة والنميمة، وفطمها عن مراضع اللغو واللجاج؛ فهي ـــ لعمري ـــ مفتاح باب الشر، وثقاب نار العداوة والبغضاء.

وأوصيكم بالابتعاد عن هذه الحزبيات التي نجم بالشر ناجمها، وهجم ـــ ليفتك بالعلم والخير ـــ هاجمها، وسجم على الوطن بالملح الأجاج ساجمها؛ إن هذه الأحزاب كالميزاب، جمع الماء كدراً، وفرّقه هدراً، فلا الزّلال جمع، ولا الأرض نفع.

وأوصيكم بحسن العشرة مع بعضكم إذا اجتمعتم؛ وبحفظ العهد والغيب لبعضكم إذا افترقتم؛ إن العامة التي ائتمنتكم على تربية أبنائها تنظر إلى أعمالكم بالمرآة المكبرة؛ فالصغيرة من أعمالكم تعدها كبيرة، والخافتة من أقوالكم تسمعها جهيرة؛ فاحذروا ثم احذروا...

أي أبنائي! إن هذا القلب الذي أحمله يحمل من الشفقة عليكم، والرحمة بكم، والاهتمام بشؤونكم ما تَنْبَتُّ منه الحبال، وتنوء بحمله الجبال، وهو يرثي لحالكم من الغربة، وإلحاح الأزمات ويودّ ـــ بقطع وتينه ـــ لو أزيحت عللكم، ورقع بالسداد خللكم، ولكنكم جنود، ومتى طمع الجندي في رَفَهْنِيَّة العيش؟ وأسود، ومتى عاش الأسد على التدليل؟ وهو يشعر أن التدليل تذليل.

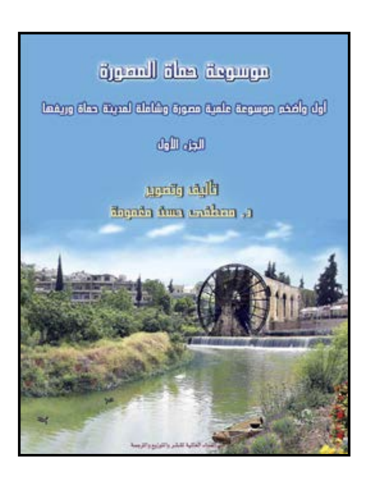
إنكم ـــ يا أبنائي ـــ رجال حركة؛ فلا تشينوها بالسكون، وأبطال معركة؛ فلا يكن منكم إلى الهوينا ركون.

وإنكم رجال جمعية العلماء؛ فشرفوا جمعية العلماء.

الهوامش :

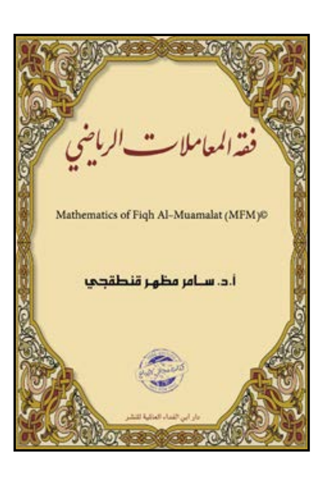
١. نشرت في العدد ٩٤ من جريدة =البصائر+، ٧ نوفمبر سنة ١٩٤٩م، وانظر آثار الإمام محمد البشير الإبراهيمي ٣/ ٥٦٢ ـــ ٥٦٥، وقد وجهها × لمعلمي جمعية العلماء في الجزائر إبان الاستعمار الفرنسي.

مشروع كتاب الاقتصاد الإسلامي الالكتروني المجاني



موسوعة حماة المصورة

تأليف: د. مصطفى حسن مغمومة



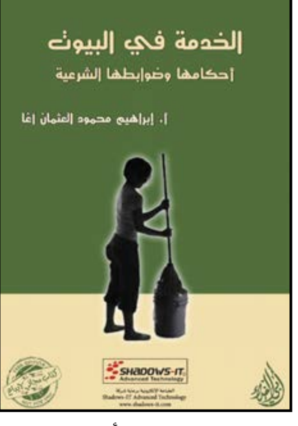
فقه المعاملات الرياضي

تأليف: د. سامر مظهر قنطقجي



لغة الإفصاح المالي والمحاسبي XBRL

تأليف: د. سامر مظهر قنطقجي



الخدمة في البيوت أحكامها

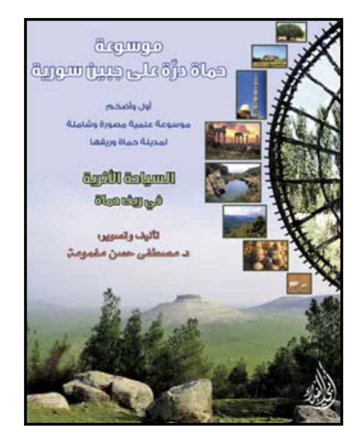
وضوابطها الشرعية

تأليف: إبراهيم محمود العثمان آغا



متحف حماة القديم

تأليف: د. مصطفى حسن مغمومة



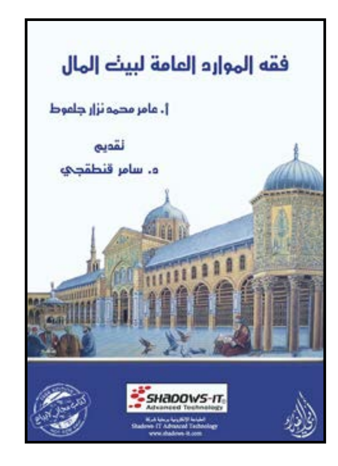
السياحة الأثرية في ريف حماة

تأليف: د. مصطفى حسن مغمومة



العولمة الاقتصادية

تأليف: د.عبدالحليم عمار غربي



فقه الموارد العامة لبيت المال

تأليف عامر جلعوط

لتحميل أي كتاب الضغط على هذا الرابط http://www.kantakji.com/fiqh/freebook.htm

المجلس العام ومركز بيان للهندسة المالية ينظمان ملتقى الخرطوم السادس للمنتجات المالية





نظم المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية ومركز بيان للهندسة المالية الإسلامية ملتقى الخرطوم السادس للمنتجات المالية الإسلامية تحت شعار "عقد السَلَم وتطبيقاته المعاصرة" يومي الإثنين والثلاثاء ١٧-١٨ من شهر محرم ١٤٣٥هـ الموافق ١٠- ١١ نوفمبر٢٠١٤م الخرطوم – السودان، تحت رعاية معالي الدكتور عبدالرحمن الخدر والي الخرطوم، معالي الاستاذ بدر الدين محمود وزير المالية، معالي الاستاذ المهندس إبراهيم محمود وزير الزراعة ومعالي رئيس الهيئة العربية للإستثمار والإنماء الزراعي، لإبراز أهم الإختلافات من أصحاب الخبرة وصناع القرار من خبراء وباحثين وعاملين فى المؤسسات المالية الإسلامية وطرح لمحاور والنقاشات حول تطبيقات عقد السلم المعاصرة.

وقد ناقش الملتقى محاور عديدة منها:

- التأصيل الشرعي وتقويم التجارب التطبيقية لعقد السلَّم.
- الجوانب الاقتصادية والمالية لعقد السلم.
- مخاطر عقد السلم.
- جوانب ابتكارية في عقد السلم.

شارك في الملتقى عدد من المؤسسات المالية الإسلامية، بالإضافة إلى مشاركة عدد من الجامعات العربية والمعاهد التي تهتم بالاقتصاد الإسلامي باعتبار أن المؤتمر يمثل حلقة وصلٍ بين النظرية والتطبيق.

وقد خلصت أعمال الملتقى إلى توصيات مهمة منها:

توصيات خاصة بالصيرفة الاسلامية منها:

- ضرورة التنسيق والتعاون المشترك بين مؤسسات الصيرفة والتمويل الاسلامي والمؤسسات الأكاديمية والعلمية ذات الصلة في مجال تطوير المنتجات المالية الاسلامية.
- إنشاء صندوق إدارة المخاطر خاص بالمؤسسات المالية وآخر خاص بالعملاء لصيغ التمويل المصرفي.
- توصيات متعلقة بالسلم وتطبيقاتة منها:
- تقييم تجربة تطبيق عقد السلم في القطاع الزراعي السوداني خلال العقدينالأخيرين لاستنباط الدروس المهمة لترشيد التطبيق المستقبلي.





- تعزيز الدور الرقابي في مجالات الإفصاح في السلم مع إفراد مساحة للمشاكل العلمية التطبيقية للسلم في المصارف من واقع التجربة وكيف يمكن تداركها من خلال دراسات حالات تطبيقية.

وقد أكد الأمين العام للبنوك والمؤسسات المالية الاسلامية أ. عبد الإله بلعتيق تميز التجربة السودانية في الصناعة المالية الاسلامية وحث على توثيقها والتسويق لها لكي يستفاد منها.

وتحدث الأمين العام للمجلس العام للبنوك عن نشأة المجلس العام للبنوك وذكر أن المجلس تم إنشاؤه بمبادرة من البنك الاسلامي للتنمية ومجموعة من المؤسسات الرائدة في الصناعة المالية الإسلامية، وقد تم اختيار مملكة البحرين مقرا لكونها قُطباً مالياً اسلامياً منفتحاً على المعاملات المالية الاسلامية. حيث بدأ المجلس العام نشاطة عام ٢٠٠١ وقد ارتفع عدد أعضائه ليصل الي ١١٠ عضواً تتوزع على ٢٨ دولة. وقد بلغ عدد الاعضاء في دولة السودان فقط ٢١ عضوا من بينهم أعضاء في مجلس إدارة المجلس العام.

وأضاف: أن إقبال عدد من الدول نحو النظام المصرفي الاسلامي جاء نتيجة تأثر القطاع المالي التقليدي الشديد بالأزمة العالمية حيث اقتنعت الكثير من الدول الاسلامية وغير الاسلامية بنجاح وفعالية النموذج الماليّ الاسلاميّ الذي يفترض أن يبتعد عن المداينات. واعتبر أن إعلان عدد من الدول أنها مراكز للاقتصاد الإسلامي من شأنه دعم المالية الاسلامية والاقتصاد الإسلامي وذلك على مستويات التشريع والتطبيق.

وتحتاج مؤسسات البِنى التحتية للصناعة إلى تنسيق الجهود لتحقيق التكامل في الأهداف والتوجهات، فهيئة المحاسبة تصدر معايير محاسبية وشرعية ومعايير في الحوكمة والتدقيق، ويصدر مجلس الخدمات المالية الإسلامية معايير احترازية ورقابية، فيما تقوم السوق المالية الدولية بالتوثيق للأسواق المالية، ويقوم المجلس العام بدعم الموارد البشرية والتوعية وتعزيز التواصل بين الأعضاء بعضهم ببعض وبينهم وبين الهيئات الرقابية والإشرافية فهو بمثابة المظلة الرسمية والرئيسة للصناعة عامة وللبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية خاصة.

كما تعرض أ. أيمن ياسين الإمام الرئيس التنفيذي لمركز بيان للهندسة المالية إلى أهمية الملتقى ودوره في تطوير وابتكار أدوات مالية تتوافق وضوابط الشريعة الإسلامية وقال إن الملتقى يأتي مواصلة لدور مركز بيان للهندسة المالية الإسلامية في دعم جهود المؤسسات الدولية الداعمة للصناعة المالية الإسلامية ومواصلة لسلسلة المؤتمرات والورش والتقارير التي تسلط الضوء على القضايا المهمة في مسيرة المالية الإسلامية.

ديلويت: نمو سوق التأمين التكافلي العالمي إلى 18% خلال 5 سنوات

دبي: استضافت ديلويت الشرق الأوسط والمعهد الإسلامي للبحوث والتدريب طاولة مستديرة أول هذا الاسبوع في دبي، حيث عمل خبراء في قطاع التمويل الاسلامي على مناقشة الاستراتيجيات التنظيمية والاستثمارية الأساسية من أجل نموّ مستدام في هذا القطاع.

كما ناقشوا خلاصات تقرير ٢٠١٤ حول التأمين التكافلي وتحت عنوان "التأمين التكافلي: نظرة وتطلعات الى الأمام" والذي أطلقه مركز ديلويت لاستشارات التمويل الإسلاميّة في الشرق الأوسط للمرة الأولى بشكل مبادرة أبحاث مشتركة بالتعاون مع المركز الدولي لتعليم التمويل الإسلامي وكلية هنلي للأعمال.

وعلى الرغم من النمو الملحوظ الذي أظهره سوق التأمين التكافلي العالمي، مع نسبة نمو وصلت الى ١٨٪ في الفترة الممتدة بين العامين ٢٠٠٧ و٢٠١٢، إلاّ أنّ الانظمة والتشريعات في هذا القطاع تبقى قيد التطوير، وتواجه تحدي عدم الثبات والتأويل المتضارب بين اجتهاد قانوني وآخر.

وقد علق جو الفضل، الشريك المسؤول عن قطاع الخدمات المالية في ديلويت الشرق الاوسط قائلاً: "إنّ تعزيز أطر العمل التنظيمية لقطاع التأمين التكافلي يتطلّب جهودا مركّزة ودعم كافة الأطراف المعنية في هذا المجال. كما تعمل الهيئات الناظمة الوطنية بالإضافة الى الهيئات التي تحدّد المعايير في قطاع التمويل الاسلامي إلى معاً آخذة مبادرات جريئة من اجل تحسين ممارسات التأمين التكافلي ووضع سياساتها. وقد هدفت هذه المناسبة إلى تعميق الحوار بين الأطراف المعنية حول مختلف المسائل المتعلقة بالانظمة والتشريعات والتحديات التي تواجه شركات التأمين التكافلي."

وقد شكّل هذا الحدث الذي امتد على يوم كامل مناسبة لمشاركة خلاصات التقرير الثاني حول التأمين إذ عملت الطاولة المستديرة على مناقشة الخلاصات والمواضيع الأساسية فيه على مدى ثلاث جلسات لكل من آسيا، والشرق الأوسط، وإفريقيا. وقد تسنت الفرصة لمجموعة واسعة من ممثّلي قطاع التمويل الاسلامي لمناقشة الاستراتيجيات التنظيمية والاستثمارية مع مسؤولي هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية والوكالة الإسلامية الدولية للتصنيف وغيرهما من صانعي القرار.

وقال الدكتور حاتم الطاهر، مدير مركز ديلويت لاستشارات التمويل الإسلاميّة في الشرق الأوسط: "إنّ هذه التحليلات الجديدة في قطاع التمويل الإسلامي تشير إلى مقاربة جديدة في مجال عملنا تعمل على تشجيع ثقافة الأبحاث وتمحور القطاع حول دراسة الحالات اضافة الى الدعم من الممارسات الدولية. ويسرّنا بشكل خاص أن نقيم هذا النقاش حول الطاولة المستديرة التي عملت على معاينة مشتركة لخلاصات تقريرنا وناقشت خطّة مثيرة للاهتمام من أجل المضي قدما.

ويعمل التقرير على معاينة ستة أسواق أساسية هي المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة والبحرين وماليزيا وإندونيسيا



وباكستان، حيث يحدّد الثغرات في سوق التأمين التكافلي والخدمات المتوفرة فيها، كما يقترح طرقاً من أجل تحقيق التكامل بين هذه الخدمات. وفي سياق الخلاصات، تشير الدراسة إلى أنّ خدمات التأمين التكافلي لا تزال محدودة وغير متنوعة، وإلى أنّ سوق التأمين التكافلي ما زال يفتقر بشدّة إلى النفاذ الكافي في هذه الدول الست.

وقال داود فيكاري عبدالله، رئيس مجلس إدارة المركز الدولي لتعليم التمويل الإسلامي: "على شركات التأمين التكافلي أن تنتقل من خدمات التامين العائلي المحدودة إلى مجالات النمو الحقيقي مثل الشحن والطيران وإعادة التكافل، فتحدث بذلك وقعاً في السوق العالمية وتتمكّن من التنافس عن كثب مع اللاعبين الكبار. وقد شكّلت هذه المسائل بعضاً من المواضيع التي تمّ التطرّق إليها في التقرير. ويفتخر المركز الدولي لتعليم التمويل الإسلامي بأن يشكّل جزءاً من هذه المبادرة المهمّة للصناعة حيث أنّنا نبقى على المسار الصحيح، ليس لمجرّد تسويق حدود جديدة للأبحاث في التمويل الإسلامي، ولكن أيضاً لتسويق تناغم قوي بين الجامعة والصناعة بشكل عام."

وأضاف البروفسور جون بورد من كلية هنلي للأعمال في المملكة المتحدة: "ما يتبيّن لنا من هذا التقرير هوالحاجة العامّة إلى زيادة الوعي حول أهمية التأمين الفردي. وإن تنجح شركات التأمين التكافلي في قيادة المسيرة بهذا الاتجاه، نكون قد حققنا انجازا ملحوظا."

وبالإضافة إلى الأسواق الستة الأساسية في الشرق الأوسط وجنوب آسيا، يتطلّع التقرير إلى إفريقيا لكونها سوقا ناشئة مهمّة، ويعمل خصوصاً على دراسة كينيا ونيجيريا وتونس حيث ما زالت مبادرات التأمين التكافلي في مراحلها الأولى. وقد تعزّزت مبادرة الأبحاث المشتركة بين مركز ديلويت لاستشارات التمويل الإسلاميّة في الشرق الأوسط ، والمركز الدولي لتعليم التمويل الإسلامي وكلية هنلي للأعمال وجامعة ريدينغ بفعل النبذات المهمّة في الصناعة والرعاية من مجموعة FWU.

وقال سهيل جافر، نائب الرئيس التنفيذي في مجموعة FWU : "يتمتّع قطاع التأمين التكافلي بتوازن ممتاز يتيح له التوسع إلى أبعد من أسواقه المحلية في ماليزيا ودول مجلس التعاون الخليجي. وتتوافر إمكانات ملحوظة للأعمال تنتظر من يستثمرها في كل من إندونيسا، وتركيا، ونيجيريا، ومصر، ودول المغرب العربي وأوروبا (المملكة المتحدة، وفرنسا، وألمانيا). و يأتي هذا التقرير في توقيت ممتاز وأودّ أن أنوّه بديلويت لتحاليلها المعمّقة وخلاصاتها العملية في هذا الاطار."

بنك "البركة" البحريني يعتزم الاستثمار في المغرب



كشف بنك «البركة» البحريني، المتخصص في المنتوجات المالية الإسلامية، قرب دخوله السوق المالية للمغرب فعليا من خلال فرع جديد لمجموعته قال إنه سينطلق باستثمار يقارب الخمسين مليون دولار.

وبحسب شبكة الاندلس الاخباريق قال المدير التنفيذي للبنك، عدنان أحمد يوسف، أن اتصالات متقدمة تجري بين مؤسسته وبين السلطات المغربية من أجل تأسيس بنك إسلامي، بشراكة مع مؤسسات بنكية مغربية رفض الكشف عنها.

المسؤول البحريني قال إنه بعد مصادقة البرلمان المغربي على قانون يجيز إحداث بنوك إسلامية، بات من المؤكد خروج مشروع فرعه المغربي إلى الوجود خلال العام ٢٠١٥. وتوقع مدير المؤسسة المتخصصة في المعاملات المالية الإسلامية انطلاق المشروع بفتح عشر وكالات بمختلف أنحاء المغرب، قبل تطوير حضوره في وقت لاحق.

وكان بنك البركة التركي للمشاركات، أحد الوحدات المصرفية التابعة لمجموعة البركة المصرفية، عن تحقيق زيادة مميزة في صافي دخله، حيث ارتفع بنسبة ٢١ في المئة للتسعة الأشهر الأولى من العام ٢٠١٤ بالمقارنة مع الفترة المماثلة من العام الماضي.

ومجموعة البركة المصرفية مرخصة كمصرف جملة إسلامي من مصرف البحرين المركزي، ومدرجة في بورصتي البحرين وناسداك دبي. وتعتبر البركة من رواد العمل المصرفي الإسلامي على مستوى العالم حيث تقدم خدماتها المصرفية المميزة إلى حوالي مليار شخص في الدول التي تعمل فيها.

بنك البركة – سورية يوقع اتفاقيات تعاون مع جمعية المبرة النسائية



استكمال لبرنامجه الخاص بالمسؤولية الاجتماعية وقع بنك البركة – سورية ممثلا ب رئيسه التنفيذي السيد محمد عبد الله حلبي و جمعية المبرة النسائية ممثلتا برئيسة الجمعية منى مهنا اتفاقية رعاية تتضمن تقديم منح دراسية جزئية لعدد من الطلاب المسجلين في الجمعية لمدة عام كامل.

وصرح محمد حلبي: إن توقيع اتفاقيات التعاون مع الجمعيات الخيرية المسجلة لدى وزارة الشؤون الاجتماعية يؤكد دور بنك البركة – سورية بالتزامه بتطبيق برنامجه الخاص بالمسؤولية الاجتماعية المتمثل بتوجيه الدعم للمستحقين ومركزا على القطاعات التي من شأنها تنمية المجتمع ككل ومنها الجمعيات الخيرية.

يشار إلى أن "بنك البركة سورية" هو أحد وحدات مجموعة البركة المصرفية المتواجدة في ١٥ دولة حول العالم، بشبكة فروع يزيد عددها عن ٥٠٠ فرع . وقد حصلت المجموعة على تصنيف ائتماني بدرجة BB+ (للالتزامات طويلة الأجل) /B (للالتزامات قصيرة الأجل) من قبل مؤسسة ستاندرد أند بورز العالمية..

أما جمعية المبرة النسائية ، فقد أشهرت في دمشق في عام ١٩٨٥ تحت رقم ٩٣ كجمعية خيرية وتنموية بقرار صادر عن "وزارة الشؤون الاجتماعية والعمل".

و تهدف إلى مساعدة الفقراء والمساكين والأسر الأيتام و الأيتام من الأطفال.

توقعات بتجاوز الصكوك الإسلامية الـ 150 مليار دولار العام المقبل



توقع خبراء أن تشهد الاستثمارات في سوق السندات الإسلامية المعروفة بـ "الصكوك" نموًا عالميًا

في الوقت الذي تتنافس فيه المراكز المالية على الاستفادة من الشهية المتزايدة للاستثمار في سوق

الديون المتسق وأحكام الشريعة الإسلامية، وفقًا لما ذكر موقع "يور ميدل إيست".

وقال الموقع المعني بشؤون الشرق الأوسط: إن القيمة العالمية للصكوك بلغت ٢٦٩,٤ مليار دولار في المجمل بنهاية العام ٢٠١٣، لكن من المتوقع أن ينمو السوق بمعدلات مضاعفة، حسبما صرح عيسى كاظم محافظ مركز دبي المالي العالمي.

وأضاف كاظم في كلمته التي ألقاها أمام المشاركين في المنتدى الاقتصادي الإسلامي في دورته العاشرة التي استضافتها مدينة دبي أن " سوق الصكوك من المرجح أن يواصل نموا بمعدلات مضاعفة في الثلاث سنوات المقبلة مع توقعات ببلوغ الأصول في التمويل الإسلامي ٢,٨ تريليون دولار بحلول العام ٢٠١٥ ."

وأوضح الموقع أن الإمارات العربية المتحدة قد كشفت عن خطط العام الماضي ترمي من خلالها إلى أن تصبح شبكة عالمية للمنتجات والخدمات التي تتسق مع الشريعة الإسلامية في غضون الثلاث سنوات المقبلة.

وأفاد كاظم أن دبي تحتل المركز الثالث عالميًا في سوق الصكوك، في أعقاب قيام الحكومة مؤخرا بإدراج ٧٥٠ مليون دولار في هذه السندات، مردفًا أن هونج كونج هي الأخرى لديها بالفعل خطط لإدراج ما إجمالي قيمته مليار دولار في بورصة ناسداك دبي.

وأشار " يور ميدل إيست" إلى أن كوالالمبور ولندن لا تزالا هما المراكز الرئيسية للصكوك.

وأردفت ليدسوم أن المملكة المتحدة تعمل من أجل توسيع أنشطة التمويل الإسلامي، من بينها إنشاء مؤشر إسلامي في بورصة لندن.

واستطردت بأن الحكومة البريطانية أصدرت صكوكا سيادية بقيمة ٢٠٠ مليون جنيه إسترليني (٣٢٣,٣ مليون دولار) في شهر يونيو الماضي، وهو الاكتتاب الذي جذب أعدادًا غير متوقعة من المستثمرين.

من جانبه، قالت زيتي أختار عزيز محافظة البنك المركزي الماليزي إن سوق الصكوك قدم فرصا ذهبية لتعزيز تطوير البنية التحتية، مضيفة أن آسيا احتاجت ما إجمالي قيمته ٨,٣ تريليون دولار خلال الفترة الممتدة حتى العام ٢٠٢٠ لتلبية احتياجات البنية التحتية، في الوقت الذي يحتاج فيه الشرق الأوسط لأكثر من ٢ تريليون دولار.

وبخلاف السندات التقليدية التي تمنح ملكية الديون، فإن الصكوك ما هي إلا سندات قائمة على الأصول والتي تعطي المستثمرين سهمًا، لكن بدلا من التركيز فقط على الأصداء الحكومي للصكوك، ينبغي "إعطاء أولوية إلى الصكوك المرتبطة بمشروعات،" وفقًا لما ذكر عبد العزيز الهنائي نائب رئيس بنك التنمية الإسلامي.

وتابع: "الصكوك السيادية ينظر إليها على أنها أدوات دين، بينما التمويل الإسلامي يشجع دائما على الإنتاجية."

وبالإضافة إلى التأمين وأدوات التمويل المطابقة للشريعة الإسلامية، يشتمل الاقتصاد الإسلامي على منتجات الطعام الحلال، السياحة، الثقافة وكذا التعليم الإسلامي.

CIBAFI Organises In-Focus Session on Basel III and Islamic Banks



The General Council for Islamic Banks and Financial Institutions (CIBAFI), the global umbrella organisation for Islamic financial institutions, held a successful In-focus session on Basel III and Islamic banks during the 21st World Islamic Banking Conference (WIBC) in Manama, Kingdom of Bahrain.

The CIBAFI In-focus session, titled "Strategic options for Islamic banks in response to Basel III standards - The practitioners' perspective", was attended by nearly 100 WIBC participants. The panel comprised honourable practitioners from four continents: Mr. Andrew Cunningham, Founder Darien Analytics Ltd. United Kingdom, Mr. Fadi Al Faqih, Chief Executive Officer, Bank of Khartoum, Sudan, Mr. Jozsef Peter Szalay, Senior Vice President – Group Head of Credit and Risk Management, Al Baraka Banking Group B.S.C. Kingdom of Bahrain, and Mr. Iyad Ghasoub Asali, General Manager, Islamic International Arab Bank, Jordan. The In-focus session was chaired by Mr. Abdelilah Belatik, Secretary General of CIBAFI.

The evidence from the three prominent Islamic banks, Islamic International Arab Bank, Al Baraka Banking Group, and Bank of Khartoum, showed that they have sufficient levels of capital far beyond what is required under Basel III. The reason of issuing Basel III-compliant Sukuk is to adapt positively to the dynamic nature of regulatory regimes in the years ahead, for example, the recent issuance of Tier-1 Basel III-compliant Sukuk in Pakistan by Al Baraka Banking Group. On the contrary, liquidity requirements may have some fundamental impact on Islamic banks, with its impacts varying across different jurisdictions and institutions. The sufficient level of liquidity is observed in some banks, for example, the Jordan's Islamic International Arab Bank with its Liquidity Coverage Ratio (LCR) of more than 150%. Some Islamic banks, with an advantage of being located in a well-developed Islamic liquidity infrastructure such as Bahrain, can benefit from the availability of short-term Sukuk as Shariah-compliant high quality liquid assets (HQLAs). Other Islamic banks in a less-developed Shariah-compliant liquidity markets need to depend on excess liquidity, which further encourages local regulators to establish the Islamic liquidity infrastructure in their jurisdictions. As an alternative, some Islamic banks have found an innovative solution to liquidity constraints. The example is Sudanese Islamic banks that have created investment funds in a common platform to solve liquidity problems amongst themselves.

The InFocus session also discussed the variety of Basel III implementation plans across jurisdictions, which requires different responsive strategies by multinational Islamic banks. Alternative strategies include strengthening risk management to reduce the level of risks instead of focusing merely on the capital side. Looking to the future, Islamic banks need to shift more towards equity-based operations, with Standard Setters having an important role in developing rules that will accommodate the real business model of Islamic banks. In view of that, CIBAFI plays an important role in ensuring that both regulation and market infrastructure development will take into account the interest of Islamic financial institutions, as well as providing a platform of sharing best practices to come up with innovative responsive strategies.

In general, the revision of capital definitions and requirements will not have noticeable impact on Islamic banks as they have strong capital positions on average. The introduction of Capital Conservation Buffer and Counter Cyclical Capital Buffer also has a similar concept to the Investment Risk Reserve and Profit Equalization Reserve. Hence, the new capital framework aims to make the Islamic finance industry more resilient.

Over the last two years, three UAE-based Islamic banks, namely, Abu Dhabi Islamic Bank, Dubai Islamic Bank and Al Hilal Bank, have issued Basel III-compliant Tier I mudaraba Sukuk to meet the revised capital standards. On the other hand, in South East Asia, Malaysia is gaining the momentum of this year 2014, with AmIslamic and Maybank Islamic having issued Tier II murabaha Sukuk since late February, while RHB Islamic has received regulatory approval



to issue a Basel III-compliant Sukuk of US$303 million. The trend moves further with CIMB Islamic recently preparing its Tier II Sukuk programme to raise up to US$1.58 billion. Bank Islam Malaysia Bhd (BIMB) also has set up a US$ 307 million subordinated murabaha Sukuk. Hong Leong Islamic bank has issued the first tranche of its subordinated ijarah Sukuk of RM400 million, providing a good example of aligning Tier II capital requirements to the bank's business expansion.

In the Middle East, National Commercial Bank in Saudi Arabia has issued SAR5 billion Sukuk on February 2014. Also in South Asia, first subordinated Sukuk in Pakistan has been issued by the Pakistani unit of Bahrain's Al Baraka Banking Group, with the issuance worth US$19.5 million.

With Basel III being phased around the globe, the industry is expecting to have more Basel III compliant Sukuk issuances coming up next year. However, one of the expected challenges in the following year ahead would be the Sukuk structures defined under IFSB-15. IFSB-15 defines eligible Sukuk for Tier I inclusion as musharaka Sukuk, while for Tier II would be mudaraba and wakala Sukuk. Thus, the Basel III-compliant Sukuk issued so far do not necessarily mean to be IFSB-15 compliant.

Most challenging part of implementing Basel III would be the liquidity requirements, which require banks to hold sufficient high-quality liquid assets (HQLAs) to cover net cash outflows for a 30-day period under a high-stress scenario. The different weights or run-off rates to funding sources, including profit-sharing investment accounts (PSIA), will be assigned to calculate outflows, which further determine required amount of HQLAs according to the risk level of funding sources. Basel III will assign run-off rates of 3 percent or higher to stable, conventional bank deposits, and as much as 10 percent to less stable deposits.

Potential issue is that Islamic banks obtain deposits mostly through PSIA, which have relatively short maturities and are generally considered to be more volatile than conventional deposits. The PSIAs also have relatively shorter track record to be evaluated in historical stress situations. In addition, with the exceptions of Bahrain and Malaysia, there is a lack of Shariah-compliant deposit insurance scheme to consider Islamic deposits as stable funding sources. Thereby, Islamic banks are expected to offset the volatility through holding a larger amount of HQLAs. The key solution will depend on the decision of each of the central banks with respect to the treatment of PSIAs. The IFSB-15 is expected to play a significant role in helping regulators to avoid assigning punitive run-off rates.

On the supply side, only Malaysia and Bahrain which are active in issuing short-term Sukuk, that qualify as HQLAs. Most of the sovereign Sukuk, which supposed to serve as high-quality government debts, are either not listed in developed market or not actively traded, which further creates a problem of accessibility for Islamic banks. Therefore regulators are encouraged to establish the Islamic liquidity infrastructure in their respective jurisdictions in order to strengthen their Islamic banking sector.



قصة الأطفال تصدر عن هيئة السوق المالي السعودي




حكايات طارق
وكيف عرفت؟
يا طارق.. الشراء فنٌّ!!
ولمعرفة الأسعار المعقولة عليك أن تقارن بين أغلب البائعين ثمَّ ستتعرَّف على الأسعار وبعدها تقرِّر.
أهاا.. فهمت الآن
تعال واسأل هذا البائع..
السلام عليكم، بكم الجـزر؟؟
وعليكم السلام، بثمانية ريالات فقط
أهاا.. رائع.
سنشتريـه، وتذكر يا طارق أنَّ السرعة في الشراء قد تجعلك تخسر.
لا تخف على حفيدك، فأنا أتعلَّم منك ياجدّي.
وهكذا تعلَّم طارق أنَّ أهم فنون الشراء هي المقارنة بين الأسعار ثمَّ اختيار السعر الأفضل.
-تمت-
١٣

InFocus

General Council for Islamic Banks And Financial Institutions

CIBAFI

المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية

Issue 1 | December 2014

CONTENTS:

Message from Secretary General

Welcome to the InFocus, designed to keep you informed of CIBAFI's activities and initiatives. I am pleased to open this inaugural edition with the news that the Board of Directors has approved CIBAFI's Strategic Plan for the period 2015-2018.

The approved Strategic Plan is a carefully crafted plan aimed at addressing the real concerns and challenges facing the Islamic Financial Services Industry (IFSI) stakeholders, and as such is the result of a rigorous consultation process. The Secretariat conducted interviews with a number of member institutions, and also disseminated a "Satisfaction and Expectations Survey" (SES) that gathered comprehensive information from 67 Islamic financial institutions in 27 countries across the globe. The invaluable stakeholders feedback provided CIBAFI with a clear understanding of stakeholders awareness and satisfaction with CIBAFI, its activities, as well as members' expectations going forward.

CIBAFI now has a clear roadmap as it continues in its mission to promote and grow the IFSI, enhance cooperation and knowledge sharing between members, and other international institutions, and foster dissemination of Islamic finance principles and best practices.

The Strategic Plan is now ready to be executed, and I would like to take this opportunity to thank you for the important role all stakeholders played in its development, and look forward to your continued support as we work towards its successful implementation.

Yours Sincerely,
Abdelilah Belatik

CIBAFI at the International Scene

CIBAFI at the IMF External Advisory Group Meetings in Washington D.C.

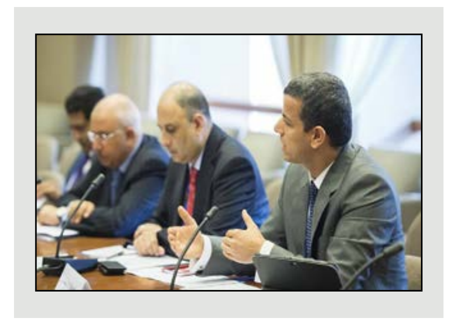
As a member of the External Advisory Group (EAG) to the International Monetary Fund (IMF) CIBAFI represented by the Secretary General, Abdelilah Belatik attended the first Interdepartmental Working Group on Islamic Finance (IDWGIF) meeting on October 9, 2014, in Washington, D.C., to discuss issues related to Islamic banking and the development of *Sukuk* markets.



Discussions covered regulation and supervision, the scope for Islamic financial institutions to improve access to finance, the implications of Basel III requirements on Islamic financial institutions, and the possibility for enhancing *Shariah* and corporate governance practices. EAG members also discussed development of *Sukuk* market and its potential for financing infrastructure investment and for providing instruments to facilitate liquidity management and central banking operations.

CIBAFI Participates in 2nd Meeting of IASB Consultative Group in Malaysia

CIBAFI recently participated in the 2nd meeting of the International Accounting Standards Board (IASB) Consultative Group (CG) on *Shariah*-compliant Instruments and Transactions with a focus on the issues in the application of International Financial Reporting Standards (IFRS) to Islamic finance.



The meeting, which was supported and staged by the Malaysian Accounting Standards Board (MASB), brought consultative group members together at the Mandarin Oriental Hotel, Kuala Lumpur, Malaysia.

The meeting was an outreach initiative by the IASB to discuss issues in the classification of financial instruments under IFRS 9 – Financial Instruments. The Consultative Group held focused discussions on the challenges that may arise in the application of IFRS to Islamic finance instruments and transactions.



CIBAFI Calls OIC to Support Islamic Finance

CIBAFI called on the Organization of Islamic Cooperation (OIC) to support Islamic finance through its Ten-Year Programme of Action (TYPOA) for 2016 – 2025, putting forward four key objectives in order to further support the development of the Islamic Financial Services Industry. The call came in response to a request from the OIC to CIBAFI as the global umbrella of Islamic Financial Institutions and an affiliated organisation, to provide input on their programme of action for the next 10 years. Corresponding with the role and mandate of CIBAFI, we have submitted to the OIC four key objectives. These are the 'Enablement of Islamic financial regulations to cover all sectors, and the creation of an environment conducive to Islamic Financial Institutions.' Secondly, 'Prioritizing the use of Islamic finance in order to alleviate social exclusion' and develop SME financing. Thirdly 'Advocating Islamic finance regulations for institutional investors and Islamic capital markets in order to channel the Muslims' wealth, in particular from the Sovereign Wealth Funds into Islamic finance development and infrastructures financing across the OIC member states'. The final objective is to 'Facilitate the global linkages of Islamic finance through cooperation between OIC members, non-members, international Islamic financial institutions, and other multilateral institutions. CIBAFI participated in the first consultative meeting on the "OIC 2025 - Programme of Action", on 7 – 8 December 2014, Jeddah, KSA to discuss the first draft of the Programme.

InFocus on CIBAFI Activities

MoU with SCA to Support Capacity Building in the IFSI



CIBAFI signed a Memorandum of Understanding (MoU) with the Emirates Securities and Commodities Authority (SCA) that will serve as the foundation for collaboration between CIBAFI and SCA towards the shared goal to enhance knowledge sharing and professional development in the IFSI.

The MoU outlines cooperation in the areas of research and publications, professional development, awareness programmes, and joint meetings. The signing ceremony was held in Dubai, UAE on the 18th November on the sidelines of the Council's 24th meeting of the Board of Directors and a Technical Workshop organised by CIBAFI and hosted by the SCA on the subject of Islamic Capital Market. CIBAFI Board of Director's (BOD) Chairman H.E. Sheikh Saleh A. Kamel as well as CIBAFI Board members attended the ceremony.

CIBAFI Professional Development Initiatives

CIBAFI recognizes that in order to sustain industry innovation and growth a substantial pool of professional talent is required. In order to achieve this objective, CIBAFI has conducted a number of professional development initiatives.

Professional Training Programmes – this year CIBAFI has provided professional certifications to 1079 Islamic finance practitioners, which brings the total number of CIBAFI certified professionals to 3965 dating from year 2009. Highlights from the Professional Training Programmes include the following two activities:



- CIBAFI has started an in house training programme for entire staff of Bank of Khartoum, Sudan (1,200 employees). The 'Certified Islamic Banker' programme is delivered from September this year and will continue until March 2015. Bank of Khartoum is not only underscoring its dedication to employees, it is also emphasising an unwavering commitment to delivering the highest standards of professional service to its customers.
- Supporting development of Islamic finance in the African continent, CIBAFI has co-organised with the Islamic Development Bank (IDB) a training in Mauritania on 7 - 12 December 2014, which was hosted by the Banque al Wava Mauritanienne Islamique (BAMIS). This professional training programme, which was conducted in French language, has certified 48 C-suit professionals from 10 banks and financial institutions and regulatory authorities from Mauritania. The programme is part of a Technical Assistance agreement between CIBAFI and IDB.

Technical Workshops - CIBAFI has organized two Technical Workshops this year for its members. The first was on Risk Management and was conducted in Arabic language in Bahrain. It was supported by Al Salam Bank and sharing experience sessions were presented by Bank Al Khair and Al Salam Bank. Second Technical Workshop was conducted in English language on Islamic Capital Market in Dubai. It was hosted by the Emirates Securities and Commodities Authority (SCA) and sharing experience sessions were presented by the securities Commission Malaysia and Sudan Financial Services Company. It was attended by participants from 5 countries.



CIBAFI Strategic Plan 2015 – 2018



CIBAFI's Strategic Plan for the period 2015 - 2018 was approved at the Council's 24th meeting of the Board of Directors held in Dubai, UAE on the 18th November 2014. The Strategic Plan is a comprehensive 4 – year plan that will provide CIBAFI with a clear guide as it carries out its mission to represent the Islamic Finance Services Industry globally, to introduce its nature and progress, to participate in defending and protecting its role, and to offer support for its expansion and cooperation between its institutions.

The Strategic Plan defines key objectives that will support the achievement of this mission including CIBAFI underscoring its position as the 'voice' of the industry by strengthening its role as advocate for the IFSI with International standard setting organisations and regulatory and supervisory authorities.

The Strategic Plan also highlights CIBAFI's role in providing relevant market research and high quality publications that seek to guide innovation in the financial sector, promote best practices, and highlight opportunities in emerging markets.

The following have been identified as Strategic Objectives of CIBAFI:

Strategic Objective 1 - Policy, Regulatory Advocacy

Strategic Objective 2 - Research and Publications

Strategic Objective 3 - Awareness and Information Sharing

Strategic Objective 4 - Professional Development

Going Forward

We are confident that CIBAFI is well positioned to achieve its strategic objectives and we continue to employ a committed and consistent approach. Going forward into 2015 CIBAFI will actively seek to achieve its strategic objectives through a number of activities.

These include maintaining dialogue, coordinating with and strengthening relationships with relevant Regulatory and Supervisory Authorities (RSAs) and advisory groups.

We also seek to enhance the quality of our research and publications with the production of new publications relevant to the industry. Each strategic objective will be achieved through clear outputs that have been approved as part of our work-plan for the year 2015.

CIBAFI Organises In-Focus Session on Basel III and Islamic Banks



CIBAFI Secretary General Abdelilah Belatik and four industry experts presented an InFocus session entitled "Strategic Options for Islamic banks in response to Basel III – the practitioner's perspective" at the World Islamic Banking Conference on 2 - 3 December 2014.

Over 100 people crowded into the seminar room at the end of the second day of the Conference, which was held at the Gulf Hotel Conference Centre in Bahrain.

Addressing the participants, Abdelilah Belatik said, "Islamic banks are part of the international financial community and they are committed to complying with international standards. But Basel III presents some challenges for Islamic banks that do not exist for conventional banks. As the spokesman and advocate for Islamic banks and financial institutions, CIBAFI is helping the industry identify strategic options to enable it to thrive and grow in a Basel III world."

Andrew Cunningham, Director of the London-based consulting firm Darien Analytics, gave an overview of the Basel III standards and suggested that Islamic banks were unlikely to face difficulties complying with the higher capital requirements since most Islamic banks are already very well capitalised. In contrast, he said that Basel III's new liquidity standards, the Liquidity Coverage Ratio and the Net Stable Funding Ratio, would likely present challenges for Islamic banks, since their ability to hold High Quality Liquid Assets is more limited than that of conventional banks since such Assets often comprise interest-bearing bonds.

Andrew Cunningham also considered other standards that are part of the Basel III package, including new standards on corporate governance, pay and incentives, risk management, and risk concentration. In each case, he suggested that Islamic banks should not have difficulty applying the new, stricter standards.

Three senior bankers then shared some of their own experiences addressing the Basel III standards.

Iyad Ghasoub Asali, General Manager of Islamic International Arab Bank, Jordan, noted that his bank was showing a liquidity coverage ratio of more than 150%, well in excess of the Basel standard. He commented that one of the reasons for his bank's strong position was its ability to attract retail deposits, which are deemed by the Basel Committee to be the most stable and reliable form of funding.

Fadi Al Faqih, the CEO of Bank of Khartoum, Sudan described the Investment Fund set up by the Sudanese banks and the local regulator. The Fund enables the creation of highly-rated *Shariah*-compliant liquid assets that local banks can buy in order to meet their liquidity standards.

Peter Szalay, Group Head of Credit and Risk Management at Al Baraka Banking Group described the ways in which Al Baraka manages its global capital and liquidity requirements and stressed the need for international banks to consider local regulations and industry conditions as part of a broader global strategy.

After a lengthy question and answer session, Abdelilah Belatik closed the session and thanked the organizers of the World Islamic Banking Conference for providing CIBAFI with a platform within which to discuss the effect that Basel III will have on Islamic banking operations. He looked forward to more CIBAFI events in future, addressing other areas of importance both to Islamic banks and to non-bank Islamic financial institutions.

InFocus on the Industry

Four Non-Muslim Countries Issue Sovereign *Sukuk* in 2014

The United Kingdom, Hong Kong, South Africa and Luxembourg issued *Sukuk* for the first time in 2014.

The issues were the first by non-Muslim sovereign governments.

All four governments used their issues to stake a claim to be considered a centre for Islamic finance activity.

All the deals were structured as *Ijara's*, using rental income from government buildings.

The United Kingdom's £200 million five-year issue was the first sovereign *Sukuk* issued by a non-Muslim country. The deal was priced at 2.036%, the same as conventional U.K. government bonds. It was ten-times oversubscribed and was completed in June.

In early September, the Government of Hong Kong issued $1 billion of five year *Sukuk*. The issue was priced at 2.005% and was four times oversubscribed. Hong Kong is a special administrative region of China.

Later in September, the Government of South Africa issued $500 million of 5.75 year *Sukuk* (maturing in June 2020) that were priced at 3.9%. The issue was four-times oversubscribed.

The Government of Luxembourg issued €200 million of two year sukuk in early October. The issue was priced at 0.436% and was oversubscribed twice.

All four sovereign issuers were keen to use their *Sukuk* issuances to stake a claim to leadership within the international Islamic finance industry. Most obviously, the UK government is trying to leverage London's existing position as an international financial centre to attract international Islamic finance business.

Luxembourg has been courting the Islamic finance industry for many years and is a centre for asset management, custody and trust services in Europe.

South Africa is trying to establish itself as a centre for Islamic finance in Africa, while Hong Kong wants to become an alternative issuance centre to Malaysia and Indonesia.

The U.K., Hong Kong and Luxembourg governments are all rated AAA by at least one of the major international rating agencies, enabling the governments to claim to have issued the first *Sukuk* ever Sterling, Dollar and Euro *Sukuk* issued by a AAA-rated sovereign. (The Islamic Development Bank has a AAA rating and has issued AAA-rated *Sukuk*.)

Indonesia Introduces New Regulations to Encourage and Strengthen Islamic Finance

Indonesia's Financial Services Authority ("OJK") has introduced a series of new regulations relating to Islamic banking, as part of a broad package of new regulations announced on 20 November.

The regulations affecting Islamic banks include risk-based capital requirements that will lead to some Islamic banks showing capital ratios of 14%. The regulations also address the use of hybrid capital instruments that will convert into equity if the issuing bank faces extreme financial difficulties.

The Indonesian authorities are keen to expand the share of Islamic finance in the country's banking system. At the moment, the total assets of the 11 Islamic banks and 23 Islamic business units of conventional banks total only $20bn, according to the website Indonesia-Investments. That represents 4.5% of total banking assets in Indonesia. The authorities have said that they hope Islamic finance will account for 15% of the total market by 2023, and the recent regulatory moves are designed to support that goal.

In addition to strengthening the prudential framework governing the operations of Islamic banks in Indonesia, OJK has introduced regulations to clarify the relationship between Islamic business units and conventional banks that own them; to increase the transparency of profit sharing arrangements on *Mudaraba* and *Musharaka* contracts; and to strengthen the role of Indonesia's National *Shariah* Board.

Indonesia is the most populous Muslim nation in the world (its population of about 250 million makes it the fourth most populous country in the world), but the assets of the banking system are small when compared to many other countries.

New Islamic Finance Law in Morocco

The Moroccan Parliament has passed a law to permit the creation of Islamic banks. The law was passed on 25 November and was due to take effect when it was published in the Official Gazette a few days later.

The Highest Shariah Council of Morocco will be responsible of giving Shariah conformity opinions that will be binding for Islamic Financial Institutions. This council is an independent body chaired by HRH King Mohamed VI.

Press reports have suggested that BMCE Bank is likely to open a *Shariah*-compliant subsidiary as a joint venture with a Gulf firm, and that other large Moroccan banks are also speaking to Gulf investors about the possibility of establishing *Shariah*-compliant subsidiaries.

Since October 2007, Moroccan banks have been allowed to sell three Islamic contracts—*Ijara, Murabaha* and *Musharaka*—but there has been no legal or regulatory provision for the creation of Islamic banks.

Regulations were introduced to permit the creation of *Shariah*-compliant finance companies and in 2010 Dar Assafaa Litamwil was licensed by the Bank Al Maghrib as a subsidiary of Attijariwafa Bank. Dar Assafaa sold products such as *Shariah*-compliant auto financing and finance for the purchase of house furnishings.

The licensing of *Shariah*-compliant finance companies followed some changes to the Moroccan tax laws that made Islamic financial products competitive with similar conventional products.



CIBAFI Issues Statement of Support for Saudi Arabia's National Commercial Bank (NCB)

CIBAFI has issued a statement supporting National Commercial Bank's plans to convert itself into a fully Islamic bank over the medium term, and to raise funds in an initial public offering in order to facilitate that conversion.

CIBAFI's statement was issued on 5 November and was signed by the Council's Chairman, H.E. Sheikh Saleh A. Kamel.

NCB raised $6 billion through an Initial Public Offering (IPO) in November. The offering represented 25% of the bank's equity. Fifteen per cent was sold to Saudi citizens and 10% to the Saudi state pension fund.

Some scholars questioned whether it was permissible for Muslims to buy shares in a bank whose balance sheet included assets and liabilities that were not *Shariah*-compliant and whose profits arose in part from activities that were not *Shariah*-compliant.

On 22 November, the Saudi Standing Committee on Fatwas issued a statement forbidding the purchase of shares in institutions that deal in interest.

CIBAFI's statement explained why it was permissible to invest in NCB and also outlined the general principles governing investment in financial institutions that earn part of their profits from activities that are not *Shariah*-compliant.

CIBAFI noted the statement by NCB's *Shariah* Supervisory Board that all branches of NCB restrict their activities to the provision of Islamic financing and financial services; that 67% of the bank's assets and 92% of its liabilities were Shariah-compliant, and that 73% of the bank's income in the first half of 2014 was generated by *Shariah*-compliant business.

NCB's *Shariah* Board also noted that the bank would continue to restrict its retail operations to *Shariah*-compliant types of banking, and that it would begin restricting corporate business to *Shariah*-compliant types of banking as part of an overall plan to make all of the bank's operations *Shariah*-compliant. The Board also expressed its confidence that the bank would be able to implement its plan for full conversion to Islamic operations within a reasonable period of time.

CIBAFI statement noted that many respected organisations have issued opinions on the conversion of conventional banks into Islamic banks.

For example, Al Baraka's Council for Islamic Economics has noted that there is no reason why banks should not take a gradual approach to conversion if such an approach is in the long-term interests of the bank. Al Baraka's council noted that the Caliph Omar took a step-by-step approach in his campaign to root out corruption and sin.

CIBAFI Statement also cited standards issued by the Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI) that state that it is permissible to participate in and do business with conventional institutions provided that their non-*Shariah* compliant activities are contained within certain limits, such as maintaining interest-based lending and interest bearing deposits below 30% of total market capitalisation, and keeping revenues from non-*Shariah* compliant activities below 5% of market capitalisation.

CIBAFI statement concluded by affirming its respect for all the esteemed organisations that had issued opinions on the NCB IPO in particular and the permissibility of dealing with conventional banks more broadly; and by stating its belief that there was no inconsistency between the various positions presented by the various organisations.

Council restated its commitment to supporting conventional banks and financial institutions that wish to convert their operations to a fully *Shariah* compliant basis. The statement noted that the gradual conversion of conventional banks to *Shariah*-compliant banks is a process that should be welcomed and supported.

About CIBAFI

General Council for Islamic Banks and Financial Institutions (CIBAFI) is a non-profit organisation that is the umbrella for Islamic financial institutions worldwide. It was founded by the Islamic Development Bank (IDB) and a number of leading Islamic Financial Institutions. CIBAFI is affiliated with the Organisation of Islamic Cooperation (OIC). Being established on 16 May 2001, in the Kingdom of Bahrain, today CIBAFI is recognised as a key piece in the international architecture of Islamic finance.

CIBAFI was established with the objectives of developing the Islamic Financial Services Industry (IFSI) and promoting the industry in various fields through information and financial analysis, communication, awareness and human resources.

CIBAFI has 110 members, its membership is spread across 28 jurisdictions in the Middle East, Africa, Europe as well as South and Central Asia and includes Islamic financial institutions, multilateral banks, international standard setting organizations and other professional services firms. CIBAFI is focused on expanding the membership base both geographically and by sector.

Contact Information

General Council for Islamic Banks and Financial Institutions (CIBAFI)

Office 51, Building No. 657, Road No. 2811, Block No. 428

Manama, Kingdom of Bahrain.

P.O. Box No. 24456

Email: cibafi@cibafi.org

Telephone No.: +973 1735 7300

Fax No.: +973 1732 4902

منتدى أخبار الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS NEWS



يمكنكم زيارة المنتدى على هذا الرابط:

https://plus.google.com/u/0/communities/113391410978514733116

التعاون العلمي









